

ного цикла городского жилого фонда (теория, практика, перспективы). – Харьков: Майдан, 2002. – 1054 с.

7.Манцевич Ю.М. Житло: проблеми та перспективи. – К.: Профі, 2004. – 360 с.

8.Янукович В.Ф. Инфраструктура промышленного региона: теория, практика, перспективы. – Донецк: ИЭПИ НАН Украины, Юго-Восток, 1999. – 168 с.

9.Финагин В.В. Экономика города: теория, практика, перспективы. – К.: Наукова думка, 1983. – 164 с.

10.Сташевський С.Т. Організація міського будівництва в ринкових умовах (на прикладі житлового будівництва в м.Києві): Дис...канд. техн. наук: 08.06.01. – К., 1999. – 133 с.

11.Косяк А.П. Сутність та організаційно-економічні особливості процесу відновлення міського житлового фонду // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. праць. Вип. 233: В 5 т. – Т.П. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2007. – С.388-392.

12.Косяк А.П. Концептуальні принципи організаційно-економічного забезпечення відновлення міського житлового фонду // Економіка розвитку. – Харків: ХНЕУ, 2008. – №1 (45). – С.26-27.

Отримано 16.05.2008

УДК 347.278

Н.М.БОГДАН

Харківська національна академія міського господарства

РОЗБУДОВА РЕГІОНАЛЬНОЇ ІПОТЕЧНОЇ СИСТЕМИ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНУ

Розглядається зв'язок розбудови регіональної іпотечної системи і факторів підвищення інвестиційної привабливості регіону.

Регіон є невід'ємною частиною єдиної системи продуктивних сил і виробничих відносин та має прямі і зворотні виробничо-економічні, ресурсні, науково-технічні, фінансово-кредитні і соціальні зв'язки з господарським комплексом країни. У регіонах здійснюються повні цикли відтворення населення і трудових ресурсів, основних і оборотних фондів, частини національного багатства, грошового обігу, відносини з приводу виробництва, розподілу і споживання продукції.

Поняття конкурентоспроможності регіонів нерозривно пов'язане з підвищенням їхньої інвестиційної привабливості як для залучення іноземних інвестицій, так і для міжрегіонального перерозподілу інвестиційних ресурсів.

Інвестиційний клімат будь-якої господарської системи характеризується надмірним динамізмом, постійно змінюється в кращу чи гіршу сторони. Його оцінка коливається в широкому діапазоні від сприятливого до несприятливого. Прийнято вважати, що клімат, який сприяє активній діяльності потенційних інвесторів та стимулює приплив капіталу є сприятливим. А інвестиційний клімат, який приводить

до відлучення капіталу та сприяє підвищенню ризиків інвесторів, є несприятливим.

Визначення та ранжування факторів, які чинять вплив на інвестиційне середовище, має значне економічне значення, оскільки необхідно спочатку правильно оцінити умови, за яких відбуваються інвестиційні процеси, а потім здійснювати пошук шляхів удосконалення.

Підвищення факторів інвестиційної привабливості регіону має величезне значення для його подальшого розвитку. Розбудова ефективної системи іпотечного кредитування в регіоні сприятиме вирішенню таких завдань: залучення довгострокових фінансових ресурсів національних та іноземних інвесторів в економіку регіону, підвищення платоспроможного попиту населення, розвитку фондового ринку та ринку фінансових послуг, а також стимулювання розвитку економіки в цілому та, зокрема, будівельної і пов'язаних з нею галузей економіки [4]. Це означає безпосередній вплив розвитку регіонального іпотечного кредитування на підвищення інвестиційної привабливості регіону. Виявити та дослідити фактори впливу і має за мету наше дослідження.

На рівні окремого регіону розвиток системи іпотечного кредитування повинен надати потужного поштовху розвитку регіональної економіки. Для того, щоб система іпотечного кредитування запрацювала значно ефективніше, і обсяги іпотечного кредитування збільшилися у декілька разів, треба залучити до іпотечних регіональних схем заощадження населення, а також вільні кошти небанківських фінансових структур.

Одна з найважливіших функцій іпотечного кредитування полягає в тому, що його механізм дозволяє акумулювати тимчасово вільні ресурси суб'єктів господарювання, а також заощадження населення, які вилучені з грошового обігу, і трансформувати їх у довгострокові інвестиції у зазначені сфери діяльності. При цьому відбувається мінімізація ризиків, пов'язаних з інвестуванням, оскільки іпотечні кредити забезпечені предметами застави, які можуть бути віднесені до найбільш високоліквідних (особливо це стосується квартир). Що стосується оцінки розвитку регіонів, то рівень залучення в їх економіку інвестиційних ресурсів є найважливішою характеристикою конкурентоспроможності регіону.

Розглянемо вплив розвитку системи регіонального іпотечного кредитування на соціально-економічний розвиток регіону і підвищення його конкурентоздатності.

До чинників, що забезпечують подолання та зниження ризиків для інвесторів в Україні належать:

- рівень розвитку продуктивних сил та стан ринку інвестицій;
- правове поле держави (законодавча база);
- політична воля усіх гілок влади;
- стан фінансово-кредитної системи;
- статус іноземного інвестора;
- інвестиційна активність населення.

До параметрів (характеристик) інвестиційного клімату на макрорівні відносять такі:

- державна політика щодо іноземних інвестицій;
- традиції дотримання міжнародних угод;
- схильність до націоналізації іноземної власності;
- участь в системі міжнародних договорів;
- сталість державних інституцій і спадковість політичної влади;
- прагматичність економічної політики держави;
- ефективність роботи державного апарату [1].

Проблеми інвестиційного клімату і інвестиційної привабливості регіонів досліджувалась багатьма вітчизняними економістами. Але зараз хотілося б наголосити, що існує певна система основних показників, що характеризують рівень соціально-економічного розвитку регіонів і його інвестиційну привабливість.

Так, А.А.Пересада визначає чинники, що формують інвестиційний клімат держави (таблиця) [6].

Методика розрахунку інвестиційної привабливості регіонів України, запропонована аналітичним центром «Інститут реформ», що є однією з провідних, базується на іншому підході. В інтегральній оцінці беруть участь п'ять блоків показників:

- економічний розвиток регіону;
- ринкова інфраструктура;
- фінансовий сектор;
- людські ресурси;
- місцева влада й підприємництво [5].

Кожний з цих блоків, у свою чергу, характеризується певною кількістю статистичних показників. Наприклад, для оцінки блоку «Економічний розвиток регіону» використовують більше 40 показників, оцінка блоку «Ринкова інфраструктура» базується на аналізі 21 показника. Одним із них є такі показники: кількість лізингових, страхових компаній, кредитних союзів, аудиторських фірм і приватних аудиторів. Як бачимо, величина цього показника напряму пов'язана з характеристикою активності розвитку іпотечної системи в регіоні, тому ще розвиток іпотечного кредитування спричиняє ріст кількості усіх цих фінан-

сових структур. До економічного блоку входять такі показники, як обсяг промислового виробництва, обсяг регіонального ВВП, платні послуги, у фактичних цінах, інвестиції в основний капітал, підрядні роботи, виконані власними будівельними підприємствами, за договірними цінами, запровадження в дію основних фондів тощо. Як бачимо величина цих показників також залежить, у тому числі, і от розвитку системи іпотечного кредитування. Для характеристики фінансового сектора використовуються 30 показників, серед яких кількість банків, обсяги короткострокових і довгострокових кредитів, внески населення, кількість інвестиційних, інноваційних компаній, кількість реєстраторів і зберігачів цінних паперів, випуск акцій й обсяги зареєстрованих емісій акцій та ін.). З цим блоком показників ситуація така ж – залежність від обсягів іпотечного кредитування пряма. Блок показників «Людські ресурси» оцінюється 26-ма показниками, серед яких є такі:

- рівень забезпеченості житлом;
- характеристика зайнятості населення (зайнятість, рівень безробіття);
- середня зарплата і рівень заборгованості по ній [1].

Чинники, що формують інвестиційний клімат держави

Рівень розвитку продуктивних сил та стан інвестиційного ринку	- стан та структура виробництва; - рівень розвитку робочої сили; - стан ринку інвестицій і інвестиційних товарів, фондового ринку
Політична воля влади та правове поле держави	- створення відповідної законодавчої і нормативної бази; - досягнення стабільності національної грошової одиниці, валютне регулювання; - забезпечення привабливості об'єктів інвестування
Стан фінансово-кредитної системи та діяльність фінансових посередників	- інвестиційна діяльність банків, її рівень; - рівень розвитку та функціонування банківської системи; - інвестиційна політика Національного банку
Статус іноземного інвестора	- режим іноземного інвестування; - діяльність міжнародних фінансово-кредитних інституцій; - наявність вільних економічних та офшорних зон
Інвестиційна активність населення	- відносини власності в державі; - стан ринку нерухомості; - виконання державної програми приватизації.

А всі ці показники теж пов'язані з розвитком іпотечної регіональної системи. Обсяг будівництва в регіоні є одним із значущих показників при визначенні економічного потенціалу і економічного розвитку регіону. А за обсягом житлового будівництва збільшуються обсяги

виробництва будівельних матеріалів, будівельної техніки, меблів, хімічної продукції, побутової техніки [2]. Тобто можна говорити о мультиплікативному ефекті від розвитку регіональної системи іпотечного кредитування.

Таким чином, для підвищення інвестиційної привабливості треба скоротити розрив між валовим заощадженням і валовим нагромадженням, перебороти слабкість банківської сфери та фондового ринку, передбачити стимулювання заощаджень громадян і збільшення їхньої інвестиційної складової, посилення ролі в цьому таких інституційних інвесторів, як пенсійні та страхові фонди. Важливим кроком у цьому напрямі є створення відповідно до Указу Президента України №1153/2002 від 11.12.02 р. Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг. Необхідно подолати розрив між величиною заощаджень і часткою інвестицій в основний капітал [3].

Сучасна організація інвестиційного процесу на регіональному рівні, підвищення інвестиційної привабливості регіону повинно спрямовуватися на основну мету регіонального економічного розвитку — поліпшення якості життя людини, а рішення житлового питання — це одне з найважливіших чинників підвищення якості життя.

Тобто зв'язок інвестиційної привабливості регіону з рівнем розвитку регіональної системи іпотечного кредитування досить зрозумілий. Для активізації іпотечного кредитування треба розробити іпотечну регіональну схему із залученням додаткових кредитних ресурсів, в першу чергу — небанківських, і тоді розвитку регіональному іпотечному кредитуванню буде надано значного поштовху, а це приведе до підвищення інвестиційної привабливості регіону.

1.Горбачева Ю.И. Инвестиционная привлекательность Украины и ее регионов // Коммунальное хозяйство городов: Науч.-техн. сб. Вып.56. — К.: Техніка, 2004. — С. 59-65.

2.Евтух А.Т. Ипотека — механизм эффективного использования ресурсов. — Луцк: Вольнская областная типография, 2001. — 316 с.

3.Кузьменко В.П. Инвестиционная политика в регионе. — К.: Наукова думка, 1992. — 249 с.

4.Лазарова Л.Б. Развитие ипотечного жилищного кредитования в регионах // Финансы. — 2005. — №6. — С.22-25.

5.Пересада А.А. Основы инвестиционной деятельности. — К.: Лібра, 1996. — 334 с.

6.Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом. — К.: Лібра, 2002. — 472 с.

Отримано 22.05.2008

УДК 332.14

М.О.САДЧИКОВА

Харківська національна академія міського господарства

СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ХАРКІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Розглядаються актуальні проблеми у галузі наукової та інноваційної діяльності, що гальмують розвиток науково-технічної сфери, стан наукового потенціалу Харківщини та наводяться пропозиції щодо шляхів усунення негативних тенденцій у розвитку цієї сфери.

Ефективність державної політики саме у сфері управління інноваційними процесами визначає конкурентоспроможність національної економіки. У розвинутих країнах до 90% приросту валового продукту забезпечується за рахунок упровадження нових технологій. При цьому роль держави в даному процесі значно вагоміша, ніж при регулюванні звичайної економічної діяльності.

Україна, яка входить до “тридцятки” країн світової інтелектуальної еліти, успадкувала від СРСР значний науково-технічний потенціал. За даними досліджень, проведених ООН на початку ХХІ ст., Україна посідала одне з перших місць у світі за кількістю наукових співробітників. Рівень освіченості українців перевищував середній індекс країн Східної Європи і СНД.

На сьогодні Україна залишається серед світових лідерів за такими напрямками фундаментальної науки, як фізика, математика, інформатика, хімія, фізіологія, медицина; має піонерні напрацювання та прикладні розробки у сфері лазерної, кріогенної, аерокосмічної техніки, засобів зв'язку та телекомунікацій, програмних продуктів; входить у “вісімку” держав, які мають необхідний науково-технічний потенціал для створення авіакосмічної техніки, та у “десятку” найбільших суднобудівних країн світу.

Проте, на відміну від розвинутих країн, у яких 85-90% приросту валового внутрішнього продукту забезпечується за рахунок виробництва та експорту наукоємної продукції, частка України на ринку високотехнологічної продукції, що оцінюється у 2,5-3 трлн. дол., становить приблизно 0,05-0,1%.

На відміну від розвинутих країн в Україні ще не створено національну інноваційну систему. Інноваційна діяльність характеризується структурною реформованістю, інституційною неповнотою, неузгодженістю та незбалансованістю технологічних, економічних і соціально-ціннісних аспектів. Інноваційні процеси в Україні не набули до-

статніх масштабів і не стали суттєвим фактором зростання ВВП.

Розробкою шляхів вирішення вищезазначених проблем займаються провідні вчені Харківського регіону, а саме: Л.О.Белова, К.К.Прядкін, А.П.Марченко [2] та ін.

Науковий потенціал Харківщини представлений понад 200 науковими установами різних секторів наук (рис.1). «Серед них 18 установ Національної академії наук України, 31 вищий навчальний заклад III – IV рівнів акредитації, чотири національні наукові центри, 17 об'єктів, які мають статус національного надбання України, та один технопарк державного значення» [3].



Рис.1

«Близько 67% “наукового продукту” області припадає на установи галузевої науки. У Харківському регіоні зосереджено 15% усіх науково-дослідницьких інститутів України, 20% конструкторських і проектних організацій, понад 16% наукових співробітників» [1, с.13].

«У січні-вересні 2007 року науковими та науково-технічними роботами в організаціях області займалися 24,9 тис. працівників основної діяльності, з яких 13,1 тис. осіб належали до категорії дослідників» (рис.2) [1, с.13].



Рис. 2

Загальний обсяг витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт по області склав 747507,6 тис. грн.

У січні-вересні 2007 р. наукові та науково-технічні роботи виконували 215 організацій. У загальному обсязі виконаних робіт (818,6 млн. грн.) науково-технічні роботи склали 98,9% (809,6 млн. грн.), з них 90,6% (733,2 млн. грн.) виконано власними силами організацій. За видами наукові та науково-технічні роботи розподілялися таким чином: 57,1 % становили науково-технічні розробки, 35,6% – науково-дослідні роботи та решта – науково-технічні послуги (7,2%) (рис.3).



Рис. 3

Зазначені вище показники вказують на значний потенціал Харківської області в галузі інноваційної діяльності. Разом з тим, існує низка проблем, що гальмують розвиток науково-технічної сфери, а саме:

1. Відсутність національної стратегії (доктрини) економіки знань для підвищення конкурентоспроможності України.
2. Наявність вкрай недосконалої законодавчої і нормативної бази щодо взаємодії вищої освіти, науки, технологічної та інноваційної сфер, бізнесу, промисловості.
3. Фактична відсутність державної координації науково-технологічної та інноваційної сфер.
4. Непропорційно низький рівень фінансування науково-технологічної сфери відносно до Державного бюджету та світової практики. Вкрай недостатнє фінансування оновлення науково-технічної бази наукових установ та вищих навчальних закладів;
5. Відсутність стимулюючої ролі податкової системи для розвитку високотехнологічного сектору економіки.

6. Розпорошення коштів між головними розпорядниками та вкрай недосконала структура їх розподілу між науковими установами та вищими навчальними закладами.
7. Відсутність державної системи експертної оцінки ефективності діяльності наукових установ і вищих навчальних закладів, а також відсутність державної системи аналізу та прогнозування розвитку науково-технологічної сфери з урахуванням пріоритетних напрямів.
8. Фактична руйнація державної системи підготовки технічних кадрів середньої ланки.
9. Архаїчність системи оплати праці інженерно-технічних працівників наукових установ і вищих навчальних закладів та її вкрай низький рівень.
10. Глубина існування системи державних закупівель (тендери) для діяльності наукових установ та вищих навчальних закладів.
11. Відсутність державної програми створення національної інноваційної системи, що стримує ініціативи регіонів з розвитку територіальних інноваційних систем та не акцентує невідкладність формування таких систем.
12. Відсутність правових підстав і організаційних механізмів масового створення на базі вищих навчальних закладів та наукових установ малих наукоємних компаній.
13. Відсутність державного фінансування розвитку інноваційної інфраструктури у регіоні, окремих інноваційних проектів з боку Державного агентства України з інвестицій та інновацій.

Пропозиції щодо шляхів усунення негативних тенденцій у розвитку наукової та інноваційної діяльності:

- звільнити наукові установи, організації та вищі навчальні заклади, діяльність яких частково або повністю фінансується з державного бюджету, від сплати податків без обмеження рівня рентабельності;
- забезпечити на законодавчому рівні систему фінансової зацікавленості підприємств-виробників при укладанні ними угод з ВНЗ та науковими установами з метою покращення виробничих процесів шляхом використання наукових розробок;
- лобіювати пільгове оподаткування підприємств, де впроваджуються винаходи та інновації;
- зменшити оподаткований прибуток суб'єктів науково-технічної діяльності на суму в розмірі 50% витрат підприємств (крім капітальних вкладень) на проведення власними силами або науковими

організаціями НДДКР, здійснювати за рахунок прибутку, що залишається у розпорядженні підприємств;

- встановити державні гарантії на пільгове кредитування та страхування кредитів, які надаються на виконання державних та регіональних програм, забезпечення структурних змін у науково-технологічному комплексі;
- спростити систему придбання наукового обладнання та матеріалів для виконання наукових досліджень за кошти державного бюджету без проведення довготривалих торгів та тендерів;
- включати кошти на міжнародне співробітництво до кошторису витрат бюджетного фінансування діяльності державних наукових установ та ВНЗ;
- забезпечити бюджетне фінансування наукових досліджень на рівні, який сприяв би найбільш повній і ефективній реалізації його потенціалу з широким використанням субсидій банківського кредиту;
- для оперативного виконання робіт із замовниками необхідно надавати ВНЗ право самостійно розпоряджуватися коштами спецфонду;
- скасувати проведення тендерів на закупівлю товарів і послуг в частині, що стосується договорів із замовниками;
- скасувати встановлення лімітів в частині, що стосується спецфонду;
- забезпечити рівні умови фінансування наукових досліджень у академічній, галузевій та вузівській науці;
- створити механізми економічного стимулювання і пільгового оподаткування науково-дослідної роботи;
- забезпечити виконання Законів України «Про інноваційну діяльність», «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки», «Про наукову та науково-технічну діяльність», «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технопарків», «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», «Про вищу освіту», інших законів з питань наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності, а також Постанови Верховної Ради України від 16 червня 2004 року №1786-IV «Про дотримання законодавства щодо розвитку науково-технічного потенціалу та інноваційної діяльності», Розпорядження Кабінету Міністрів України №381-р від 6 червня 2007 р. «Про схвалення Концепції Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2008-2012 роки»;
- покращити умови підготовки наукових та науково-педагогічних

кадрів вищої кваліфікації та підвищити мотивацію здобуття наукових ступенів і звань;

- сприяти створенню регіональних центрів трансферу технологій;
- розробити та запровадити державну програму забезпечення ВНЗ та наукових установ ліцензованими пакетами дослідницьких прикладних програм;
- оновити нормативну базу, яка стосується науково-дослідної діяльності, в тому числі кваліфікаційні вимоги до наукових і науково-педагогічних працівників.

Невідкладне вирішення вищезазначених проблем приведе до піднесення науково-технічного потенціалу, виходу України на шлях інтенсивного інноваційного розвитку та залучення іноземних інвестицій в економіку країни.

1.Що зроблено. Харківщина 2007 / Харківська обласна державна адміністрація. – Харків: БЛЩ-ПРИНТ. – 180 с.

2.Наука Харківщини: Щорічне видання / Ред. кол.: Л.О.Белова, В.Е.Лунячек, Т.Д.Рищенко, О.В.Уваров, К.К.Прядкін, А.П.Марченко, Є.В.Рябов. – Харків: ЗАТ «Харківський центр науково-технічної та економічної інформації», 2007. – 121с.

3.Експрес-інформація Головного управління статистики у Харківській області Державного комітету статистики України від 9 листопада 2007 р. «Попередні дані про виконання наукових і науково-технічних робіт та чисельність працівників основної діяльності організацій області за січень-вересень 2007 року». – 97 с.

Отримано 12.05.2008

УДК 33.338.2

О.П.МОЛЧАНОВА

Харківська національна академія міського господарства

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ В УКРАЇНІ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДХОДІВ У СИСТЕМІ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Розглядається питання становлення інноваційних процесів в Україні.

Зростання ролі інноваційний підходів до розвитку економіки в умовах глобалізації та регіоналізації потребує формування і підтримування конкурентоспроможного середовища. Провідна роль при формуванні інноваційного потенціалу країни належить інтелектуальній еліті. Для повноцінного функціонування соціально-економічного комплексу регіону особливого значення набуває залучення інновацій. Саме інновації складають основний процент переваг при використанні обмежених ресурсів насамперед людських.

Положення сучасної держави у світі, її конкурентоспроможність сьогодні безпосередньо залежить від створення системи ефективно

працюючої економіки і соціальної сфери. Наявний стиль і методи господарювання не дають підстав для формування і реалізації інноваційного потенціалу регіонів. Втрачені конкурентні переваги української виробничої сфери на початку 90-х років залишаються некомпенсованими, а відтак Україні загрожує небезпека залишитись в таборі так званих «держав, які не відбулись» [18]. Для вирішення комплексу проблем необхідним є теоретична розробка та практичне втілення отриманих інноваційних розробок у практичну діяльність.

Інновації як економічна категорія увійшли до науки в якості об'єкту теоретичних досліджень на початку сучасного етапу розвитку науково-технічної революції, початок ХХ століття. Перші практичні кроки втілення інновацій відносяться до 50-х років у США. Вони полягали у створенні державної організаційної підтримки малого бізнесу з метою забезпечення гарантій вкладів щодо просування технологічних нововведень (венчурний бізнес). У 60-70 рр. в країнах Західної Європи з'являються перші технопарки. Поява мережі технопарків у рамках однієї країни привела до виникнення нового поняття – національна інноваційна система (НІС) [19]. Концепція національної інноваційної системи, її теоретичні основи розроблялись західними дослідниками.

До останніх розробок національної інноваційної системи України віднесена робота [8], в якій інноваційні процеси досліджуються у контексті ринкової теорії. Показана важливість інформаційної функції ринкових цін при визначенні інноваційних напрямків розвитку. Успішність економічних моделей, особливо інноваційних визначається рівнем збалансованості соціально-економічної політики.

Сучасні дослідники проблем інноваційної складової в економіці, перш за все торкаються проблем формування концепцій відтворення інтелектуального капіталу [5, 6]; оцінки нематеріальних активів [15, 2].

Питання необхідності побудови високотехнологічної економіки України висвітлюються в роботах В.М.Геєця, В.Р.Сіденко, Б.А.Маліцького, І.В.Одотюка [3, 9, 14, 17] та ін.

Організаційно-правові та фінансові проблеми просування інноваційної економіки знаходяться у центрі уваги ряду науково-практичних і всеукраїнських конференцій [11-13].

Інноваційний процес як в цілому по Україні, так і в її регіонах не має чіткого структурованого плану дій, національна інноваційна система існує лише у вигляді теоретичних розробок. Як наслідок – відсутня відпрацьована схема втілення у життя наукових інновацій. Висока вартість реалізації інноваційного продукту, на увазі мається відсут-

ність гарантій відносно прогнозних результатів від впровадження інновацій, зводить попит на інновації до мінімуму.

В умовах переходу від індустріального до постіндустріального формату організації виробничої діяльності особливо гостро постає питання необхідності зміни економічних принципів державної політики, перегляду ідеології реформ, що проводяться зараз в Україні. Орієнтовані на накопичення фінансового капіталу реформи втратили свою актуальність і повинні бути націлені в бік активації соціальних факторів економічного зростання. Вкрай необхідно переосмислення і детальне вивчення інтелектуальної праці як першооснови виникнення і подальшого просування інновацій на світовому ринку. Необхідним стає більш широке застосування проектного менеджменту в якості нової технології управління, насамперед створення високоефективних управлінських команд.

Під інноваційною економікою мається на увазі така економіка, де інноваційними є не менш 40% продукції, що випускається. Частка інноваційних розробок у експортній продукції свідчить про вкрай низький рівень інноваційності сегменту української продукції на світовому ринку (рис.1).

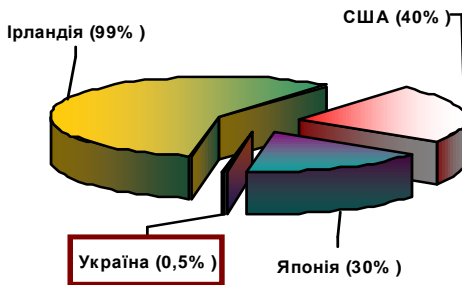


Рис.1 – Частка інноваційних розробок у експортній продукції

Однак ситуація всередині нашої країни, на рівні областей, дає підстави сподіватися на покращення становища щодо розробки і впровадження інновацій в реальний сектор вітчизняної економіки. Так, наприклад, у Харківській області у технологічній структурі експорту домінує високотехнологічний сектор, питома вага якого склала 50,9% від загального обсягу експортних поставок. Його зростання на 26,2% відбулось, за рахунок: електричних машин і устаткування (на 25,5%),

наземних транспортних засобів (на 21,9%), котлів, машин, апаратів і механічних пристроїв (на 43,2%), приладів і апаратів (на 26,4%), фармацевтичної продукції (на 28%). Для порівняння, в середньому по Україні частка продукції високотехнологічного сектору в експорті складає лише 18,1% [1].

За даними щорічного рейтингу Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ), який відображає конкурентоспроможність бізнесу і оцінку його перспектив на найближчий час, за 2007-2008 рр. економіка України знизилася свій попередній результат на чотири позиції з 69 до 73 [4]. Зниження конкурентоспроможності української економіки пояснюється насамперед перманентною нестабільністю влади. Ситуація політичної кризи негативно впливає на задекларовані інституційні зміни, правове поле здійснення інноваційної діяльності характеризується відсутністю єдиних методологічних підходів до вдосконалення і розвитку законодавчого підґрунтя інноваційної діяльності. Чинні законодавчі акти не мають комплексного змісту, неузгоджені між собою, декларують лише загальні положення і відірвані від реально існуючих економічних та суспільних умов. Реакцією бізнесу відносно державного адміністрування стало зниження інтересу до залучення і використання інновацій та просування на ринок інноваційної продукції.

Чисельні дослідження стосовно пошуку дієвих методів інтенсифікації інноваційних процесів резюмують пріоритетність інтелектуального капіталу перед матеріальними ресурсами. Зайняв позицію основної процентної ставки при визначенні ринкової вартості окремих товарів, підприємств і компаній саме інтелектуальний капітал підняв економіку на якісно новий рівень – «економіку, що базується на знаннях», де головна роль належить вартості створеної знаннями [16]. За експертними оцінками вартість інтелектуального потенціалу сучасного розвинутого суспільства перевищує вартість основних фондів традиційних галузей індустрії [10].

Інтелектуальна еліта завжди виступала рушійною силою інноваційної діяльності, а її якісні характеристики розглядались як ключовий чинник визначення напрямів науково-технічного прогресу. Прикладом є якісний прорив у сфері інноваційного розвитку ХХ століття. На той час стимулом для розвитку було не стільки державне фінансування, або замовлені дослідження, скільки активність інтелектуальної еліти. Тоді ж були сформульовані умови досягнення успіху в новаторській діяльності, які і зараз не втратили своєї актуальності:

- володіння унікальними знаннями;
- здатність донести вироблений продукт до потенційного споживача.

Інновації необхідні не заради інновацій як таких, а перш за все для продуктивного їх використання в реальному секторі економіки. Саме тому недостатньо виробити інноваційний продукт або технологію, їх необхідно вміти продати.

Інноваційний процес у своєму розвитку проходить декілька етапів: від ідеї до готового продукту. Основний прорахунок може закрдається ще на стадії продукування ідеї – часто відсутня спрямованість на споживача. Продукт, в основі якого є інноваційне рішення, потрапляючи на ринок, стає звичайним товаром з традиційним набором вартісних і споживацьких характеристик. Інноваційна частина продукту перетворюється у ринкові конкурентні параметри, і оцінюватись він буде за ступенем задоволення потреб споживача, в умовах співставлення з аналогічними товарами у співвідношенні ціна-якість. Для закріплення на ринку товар потребує проведення активних тактичних маркетингових кроків.

Перешкодою на шляху просування інноваційного продукту є тяжіння до традиційної етапної інноваційної моделі та ігнорування гнучкої моделі (рис.2).

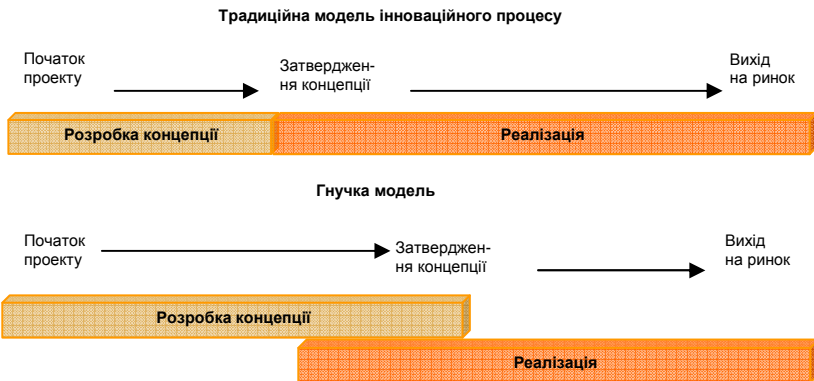


Рис. 2 – Інноваційний процес [7]

Але навіть гнучка модель потребує доопрацювання. В умовах стрімкого розвитку технологій життєвий цикл продуктів з інноваційною складовою має тенденцію до скорочення, зростає ризик застарілої продукту, що може привести до втрати конкурентних переваг і вкладених у виробництво інвестицій. Скоротити ризики можливо за допомогою допрацьованої моделі інноваційного процесу (рис.3).

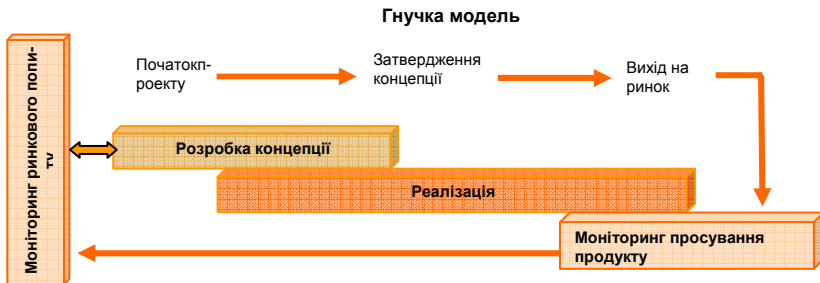


Рис.3 – Гнучка модель з елементом моніторингу життєвого циклу продукту

Відображена модель здатна забезпечити безперервність інноваційного циклу, що вкрай необхідно в сучасних умовах становлення в Україні інноваційної економіки.

Реалізація інноваційних процесів, продуктів знаходиться в тісному взаємозв'язку з формуванням і використанням інтелектуального капіталу, і потребує застосування спеціальних організаційно-економічних інструментів – управління інноваціями.

У зв'язку з цим інтелектуальний капітал, нарівні зі статусом необхідного ресурсу при реалізації інновацій, набуває статусу ефективного організаційно-управлінського механізму розвитку і підвищення конкурентоспроможності (рис.4).



Рис.4 – Інтелектуальний капітал як механізм реалізації інноваційних процесів

Управління інноваціями – нове поняття в сфері науково-технічної, виробничо-технологічної та адміністративної управлінської діяльності. За мету управління інноваціями вбачають вирішення таких задач:

- формування інноваційного потенціалу ринка праці і ринка навчальних послуг;

- створення ефективної багаторівневої системи інноваційного управління кадрами в рамках держави, регіону, галузі, окремих організацій для формування і ефективного функціонування якісно нового кадрового потенціалу;

- збереження елітної частини кадрового потенціалу держави шляхом реалізації інноваційно-кадрових заходів [7].

В якості однієї з управлінських форм, здатних комплексно управляти інноваційними процесами, дослідники наводять управлінську команду. Одним із її базових завдань є нагляд за веденням процесу реалізації інноваційних проектів з моменту розробки ідеї до просування виготовленого продукту на ринку.

В нашій державі практика створення управлінських команд сама по собі є інноваційним проектом. Поняття «управлінської команди» сьогодні є більш ідеологічним, ніж управлінським. Управлінська команда представляє собою форму самоорганізації фахівців-однодумців для досягнення конкретної мети. Лідер є своєрідною «зв'язкою» для команди, він виступає у ролі інтегратора діяльності команди [20]. Отже, управлінська команда акумулює у собі інтелектуальний капітал, ініціативу, новаторство членів колективу.

Командні форми управління стикаються з низкою проблем які випливають з традицій командно-організаційного управління часів Радянського Союзу. Насамперед, це колективне виконання під одноосібним управлінням. Також серед перешкод організації управління дослідники називають невизначеність поняття «управлінська команда», як наслідок відсутня чітка градація функцій та зобов'язань команди в процесі управління, не виявлені фактори що впливають на формування управлінських команд.

Таким чином, механізми формування і пошук критеріїв оцінки діяльності інноваційних управлінських утворень знаходяться ще на стадії розробки і потребують спільної роботи вчених як основних генераторів інноваційних ідей, інвесторів фінансове забезпечення реалізації проектів і менеджерів (група менеджерів у складі управляючої команди).

Таким чином, для формування інтелектуального капіталу суспільства як базового елементу національної інноваційної системи необхідна розробка механізмів, які дозволять адаптувати вже існуючі інтелектуальні ресурси до сучасного етапу розвитку. В рамках національної інноваційної системи необхідно насамперед передбачити створення інноваційної моделі розвитку людського капіталу, для цього необхідна збалансована та водночас різнопланова мотиваційна база.

Зацікавленість державної влади у створенні сприятливих умов для появи інноваційних структур – це головний стимул для формування конкурентоздатного інтелектуального капіталу в рамках національної інноваційної системи.

1.Бабасв В.М. Про підсумки соціально-економічного розвитку області в 2007 році та завдання на 2008 рік: Доповідь на зборах обласного активу 27 лютого 2008 р.

2.Буркович У., Уильямс Р. Управление знаниями. Руководство к действию. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 218 с.

3.Гесць В.М. Характер перехідних процесів до економіки знань // Економіка України. – 2004. – №4. – С.4-14.

4.Данные ежегодного рейтинга Всемирного экономического форума // http://rus.newsru.ua/finance/31oct2007/wef_reiting.html.

5.Иванюк И.А. Воспроизводство интеллектуального капитала в современных маркетинг-системах // <http://www.smartcat.ru>.

6.Иванюк И.А. Маркетинговая модель воспроизводства интеллектуального капитала. // <http://www.smartcat.ru>.

7.Котельников В. Инновационный процесс // <http://www.icsti.su/rus>.

8.Макаренко І.П., Копка П.М., Рогожин О.Г., Кузьменко В.П. Національна інноваційна система України: проблеми і принципи побудови / За наук. ред. І.П.Макаренка. – К.: Інст. пробл. нац. безпеки, Інст. еволюційної економ., 2007. – 560 с.

9.Маліцький Б.А. Висхідні позиції України на шляху формування інноваційно-орієнтованої економіки // Економіка і прогнозування. – 2004. – № 3. – С.31-38.

10.Марчук Е. Социполис – модель будущего общества // День. №156 // www.day.ua.

11.Материалы IX Междунар.науч.-практ. конф. «Актуальные вопросы развития инновационной деятельности». – Симферополь, 2004 // http://www.nbuv.gov.ua/ellib/crimea/conf_2005/texts/ix_konfer.pdf

12.Материалы X Междунар. науч.-практ. конф. по инновационной деятельности «Проблемы и перспективы инновационного развития экономики». – Алушта, 11-17 сентября 2005г. // <http://iee.org.ua/ru/detailed/news/10>

13.Материалы XI конференции Первого инновационного форума Содружества Независимых Государств, Алушта, Украина, 16 сентября 2006 г.// <http://incon-conference.org.ua/page/?id=11conference>

14.Одотюк І.В. Євроінтеграція як фактор стимулювання розвитку української індустрії високих технологій // Проблеми науки. – 2005. – № 5. – С.8-11.

15.Рейли Р., Швайс Р. Оценка нематериальных активов. – М.: Квинто-Консалтинг, 2005. – 792 с.

16.Сакайя Т. Стоимость создаваемая знаниями, или История будущего. В кн.: новая индустриальная волна на Западе. Антология; под. ред. В.Л.Иноземцева. – М., 1999. – С.337-371.

17.Сіденко В.Р. Експортний потенціал вітчизняних виробників високотехнологічної продукції // Економіка і прогнозування. – 2004. – №3. – С. 43-49.

18.Семиноженко В.П. Какой уклад – такая и экономика // Персональный сайт В.Семиноженко, <http://www.semynozhenko.org.ua/documents/2004/5/227.html>.

19.Freeman C. Technology Policy and Economic Performance. – London, 1987.

20.Филатов А.И. К вопросу о формировании управленческой команды // www.humanities.edu.ru.

Отримано 22.05.2008

УДК 330.341.1

Н.А.ГЛУХОВА

*Севастопольский национальный технический университет***МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ
В РЕГИОНАХ НА ОСНОВЕ КЛАСТЕРОВ**

Рассматривается формирование модели управления инновационными процессами в регионах на основе создания инновационных кластеров.

Главной целью государственной инновационной политики Украины является создание социально-экономических, организационных и правовых условий для эффективного воссоздания, развития и использования научно-технического потенциала страны, обеспечение внедрения современных экологически чистых, безопасных, энерго- и ресурсосберегающих технологий производства и реализации новых видов конкурентоспособной продукции. Достижение поставленной цели невозможно без формирования и функционирования в рамках государства и региона соответствующего механизма, позволяющего проводить работу по управлению инновационными процессами [1]. В связи с этим встает вопрос о выборе наиболее эффективного инструментария управления инновационной деятельностью для повышения конкурентоспособности региона. Существует большое количество различных теорий формирования и развития конкурентоспособности, одной из которых является теория кластерного управления экономикой. Эта теория широко используется в развитых странах. Концепция кластера представляет собой перспективный инструмент для анализа экономики региона, формирующий новый взгляд на роль региональных органов власти, предприятий и других организаций, стремящихся к повышению своей конкурентоспособности [2]. Применение кластерного метода наиболее актуально именно на региональном уровне вследствие необходимости тесного контакта между участниками кластера, что предполагает некоторое территориальное ограничение.

Согласно данным Всемирного экономического форума (WEF), в последние годы рейтинг Украины по индексу глобальной конкурентоспособности постоянно снижается, для создания институциональных условий трансформации экономики ТПП предлагает развитие инновационных кластерных структур [3]. В современной научной литературе как отечественной, так и зарубежной рассматривается кластерный подход к обоснованию стратегий экономической политики и повышению конкурентоспособности. Кластеры являются основой экономики практически всех промышленно развитых стран. В настоящее время

отсутствуют практические методики обоснования приоритетов и разработки системы мер прямой и косвенной поддержки кластерных объединений, а также несмотря на наличие большого количества исследований, вопрос о механизмах инновационного развития региона решен недостаточно.

Целью статьи является предложение модели управления инновационными процессами региона на основе кластера как важнейшего элемента инновационной инфраструктуры региона.

Изучение зарубежного опыта формирования кластеров позволяет выделить следующие варианты их построения:

1) «сверху вниз» (ключевую роль играют органы власти, которые на начальном этапе определяют стратегию кластера, выделяют ресурсы для его развития, формируют координационный совет);

2) «снизу вверх» (инициатива исходит от хозяйственных субъектов, кластер возникает в результате объединения отдельных проектов и программ, интегрирующих его потенциальных участников);

3) смешанный вариант, при котором сочетаются оба вышеназванных подхода.

Выбор варианта зависит от наличия объективных предпосылок формирования кластеров на конкретной территории (заинтересованность предприятий в сотрудничестве, сложившиеся механизмы взаимодействия между предприятиями, инновационный уровень производства и т.д.), готовности органов власти к диалогу с бизнесом на условиях партнерства, развития инфраструктуры поддержки бизнеса и других факторов.

Зарубежный опыт свидетельствует о том, что государственные и территориальные программы поддержки кластерных инициатив могут быть весьма эффективны и приводят к положительным результатам, значимым не только для экономики отдельных предприятий и регионов, но и для экономики государства в целом. В то же время, несмотря на очевидную перспективность, кластерный подход на территории Украины получил недостаточное распространение, как по масштабу распространения, так и по практическим результатам. Опыт развития кластерных инициатив на Подолье, в Прикарпатье, Полесье, Севастополе свидетельствует о том, что формирование современных партнерских отношений между местными государственными органами, деловыми кругами, а также поддерживающими производство научными и образовательными центрами является сложным комплексным процессом [5].

Основными аргументами в пользу использования кластерного ме-

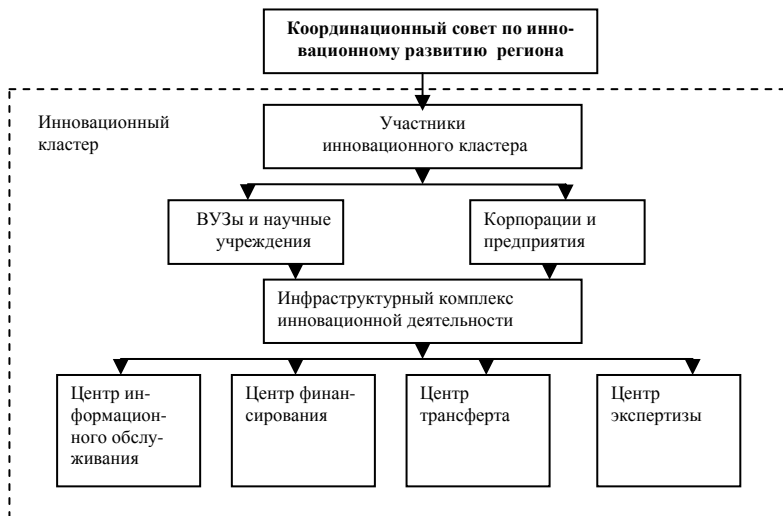
тогда управления региональной экономикой являются:

- 1) высокая согласованность с самим характером конкуренции и источниками достижения конкурентных преимуществ;
- 2) эффективное обеспечение функционирования межотраслевых связей; распространение технологий, навыков и информации;
- 3) возможность осуществления внутренней специализации и стандартизации; увеличение производительности труда;
- 4) минимизация затрат на внедрение инноваций; наличие в структуре кластеров гибких предпринимательских структур – малых предприятий, способствующих формированию инновационных точек роста за счет высокой степени специализации при обслуживании конкретного промышленного производства;
- 5) возможности эффективного обмена идеями между специалистами, а, следовательно, формирование конкурентной среды.

Для инновационного развития и повышения конкурентоспособности региона целесообразно выделение кластеров с учетом научно-инновационного потенциала, уровня хозяйствования данной территории, специфики развития разных сфер деятельности.

Инновационное развитие региона определяется инновационным потенциалом и состоянием процесса передачи знаний в производство. Для организации процесса создания знаний и механизма их передачи необходимо создание структуры, обеспечивающей взаимосвязь науки, образования и производства в виде инновационного кластера. Инновационный кластер является наиболее эффективной формой достижения высокого уровня конкурентоспособности производимых инновационных продуктов и представляет собой своеобразную форму объединения участников кластера и инфраструктурного комплекса, которая дает возможность более быстро и эффективно распределять новые знания, научные открытия и изобретения [4]. Инновационный кластер создается на основе уже имеющихся и действующих предприятий и организаций через реорганизацию и новое структурирование. Основным принципом формирования инновационного кластера является выбор приоритетных направлений научно-технического и технологического развития экономики территории с учетом научного и инновационного потенциала объектов, привлекаемых для решения поставленных задач. Модель региональной инновационной системы на основе кластера (рисунок) позволяет создать условия для интеграции науки и ВУЗов с промышленностью. Координационный совет по инновационному развитию располагает достоверной информацией о деятельности предприятий, о рынках сбыта и трудовых ресурсах, что обеспе-

чивает качественное стратегическое планирование, как на уровне органов власти, так и на уровне предприятий. Участники кластера объединяют свои ресурсы и ресурсы финансовых институтов для создания новой продукции, достижения большей экономической эффективности и получения доступа к новым технологиям и новым рынкам.



Модель региональной инновационной системы на основе кластеров

Инфраструктурный комплекс следует рассматривать как систему взаимосвязанных центров:

1. Центр информационного обслуживания создает информационные банки данных по основным составляющим инновационного процесса в регионе.
2. Центр финансирования включает в себя систему многоканальной финансовой поддержки научно-технической и инновационной деятельности и может быть представлен совокупностью финансово-кредитных структур, венчурных фондов, инновационных банков и т.п.
3. Центр трансферта технологий становится важным фактором усиления отдачи науки, интеграции ее основных звеньев с производством, создает благоприятные условия для развития научно-инновационных и технологически ориентированных предприятий и фирм.

4. Центр экспертизы инноваций представляет средне- и долгосрочную оценку перспективности инноваций, анализ эффективности их масштабного освоения, прогноз конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках региона.

Инфраструктурный комплекс становится важным фактором усиления отдачи науки, интеграции ее основных звеньев с производством, а также создает благоприятные условия для развития научно-инновационных и технологически ориентированных предприятий и фирм. Процесс интеграции инфраструктурного комплекса достаточно сложный и долговременный.

Для повышения инновационной активности в регионе, предложена модель управления инновационным процессом, организованная в форме совокупности инновационных кластеров, как центров инновационной активности в регионе. Инновационные кластеры обуславливают необходимость выработки и реализации нового подхода к построению соответствующей инновационной инфраструктуры. Дальнейшее исследование будет связано с механизмом формирования соответствующего инфраструктурного обеспечения на региональном уровне.

1.Афонин И.В. Инновационный менеджмент. – М.: Гардарики, 2005. – 234 с.

2.Портер М. Конкуренция. В 2-х т. – М.: Изд. дом “Вильямс”, 2002. – 496 с.

3.О кластеризации в странах ОЧЭС [Электронный ресурс] – Режим доступа к статье <http://www.ucci.org.ua>, свободный.

4.Лисин Б., Фридлянов В. Инновационный потенциал как фактор развития // Инновации. – 2002. — №7. – С.25.

5.Проблеми становлення інноваційної політики в Україні / І.П.Макаренко, О.М.Трофимчук, В.П.Кузьменко та ін.; За ред. І.П.Макаренка. – К.: УІНСiP: Ін-т еволюц. економіки, 2004. – 124 с.

Получено 21.05.2008

УДК 658.1 : 338.6

М.К.ГНАТЕНКО

Харківська національна академія міського господарства

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Розглядається роль держави в регулюванні інноваційного розвитку регіону. Визначено основні функції держави в регулюванні інноваційних процесів.

У зв'язку з радикальними економічними перетвореннями, що зараз здійснюються в Україні і сприяють розвитку ринкових відносин, важливого значення набувають питання взаємовідносин між державою та її регіонами.

Регіональні і місцеві органи влади стають ключовим фактором в організації територіального розвитку. Держава при цьому делегує їм деякі повноваження, але регіональний розвиток України відбувається досить складно і суперечливо. Тому створення умов для реалізації потенціалу регіону є надзвичайно важливим завданням, вирішення якого полягає в створенні можливості для регіональної диверсифікації вітчизняних і зарубіжних інвесторів, підвищенні гарантії ефективності інвестиційної діяльності.

Теоретичні та прикладні проблеми формування та функціонування інноваційної інфраструктури та її складових розглядаються у працях багатьох учених. Аналіз робіт [1-6], пов'язаних із зазначеною тематикою, свідчить про те, що окремі питання залишаються дискусійними.

Актуальність проблеми обумовлена також підвищенням ролі регіонів в економічному житті. Це характеризується ускладненням виробничої структури і інфраструктури регіону, підвищенням мобільності трудових ресурсів, зростанням територіальних взаємозв'язків.

Все відзначене вимагає перерозподілу функцій між державою і регіонами і оптимального поєднання державного управління і місцевого самоврядування. Оскільки управління завжди спирається на владу, на всіх етапах розвитку суспільства державний вплив на економіку значний.

Особливу складність представляє розвиток великого регіону, оскільки більшість господарських і інноваційних зв'язків у ньому формується поза компетенцією органів управління регіону і часто можуть сприйматися як задані ззовні.

Необхідність державного регулювання структурно-інвестиційних процесів, прийняття довгострокових програм давно усвідомлено в промислово розвинених країнах. У них створюється сприятливий інноваційний клімат у сфері науково-дослідної діяльності. Для цього використовується чимало побічних важелів. Серед них різноманітні пільги (і санкції), аж до безплатного передавання результатів фундаментальних досліджень фірмам.

Регулювання розвитку ситуації в інноваційно-інвестиційній сфері, насамперед на регіональному рівні, значною мірою визначається роботою і результативністю реалізації концепції державної інвестиційної політики, до основних напрямів якої можна віднести такі:

- послідовну децентралізацію інвестиційних процесів на основі розвитку різноманітних форм власності;

- державну підтримку підприємств за рахунок централізованих інвестицій при перенесенні центру ваги з безоплатного бюджетного фінансування інвестиційних проєктів на фінансування виключно на конкурсній основі;

- підвищення ролі внутрішніх (власних) джерел нагромадження підприємств для фінансування та інвестиційних проєктів;

- розширення практики спільного державно-комерційного фінансування із залученням капіталів інших країн;

- посилення державного контролю за витратами коштів центрального бюджету, що спрямовуються на інвестиції у формі безоплатного бюджетного фінансування та у формі кредиту.

Водночас необхідно створити і послідовно реалізувати інноваційно-інвестиційний механізм, який відповідав би новим економічним і соціально-політичним реаліям, забезпечував значний за масштабом приплив капіталу для модернізації виробництва. Вихідний момент цього механізму – опрацювання селективності інноваційно-інвестиційної стратегії, яка знайде відображення в державних і регіональних інноваційних та інвестиційних програмах, великих проєктах, розрахованих на тривалий період. Головна проблема полягає у виборі пріоритетів виробництва, де концентрація ресурсів зможе у порівняно короткі строк забезпечити успіх і ланцюгову реакцію переходу до більш високих сфер суспільного господарства.

У державному регулюванні інноваційної діяльності може бути використаний багатий набір інструментів, однак їх застосування підпорядковане насамперед загальній стратегії. Кожна держава формує і дотримується своєї певної стратегії, що відповідає кінцевим цілям, умовам і економічним ресурсам, що є у неї в наявності. Інноваційна стратегія – це набір правил і норм, що визначають процедуру зміни системи добору і реалізації нововведень, як в технології, так і в управлінні технологією відповідно до суспільної орієнтації розвитку. За рівнем і формами підтримки інноваційної сфери можна виокремлювати наступні стратегії державного регулювання інноваційної діяльності: активного втручання, децентралізованого регулювання і змішану. А за критерієм „способи формування науково-технічного потенціалу” – такі типи інноваційних стратегій, як стратегії "переносу", "запозичення" і "нaroщування". Для розвинених країн також характерні наступні варіанти стратегій щодо забезпечення інноваційної активності, засновані на принципах моделі змішаної економіки в різні періоди розвитку; "технологічного поштовху", "ринкової орієнтації", "соціальної орієнтації", "трансформації економічної структури".

Держава повинна не тільки формувати рамкові умови функціонування економіки, що дозволяють працювати механізмам зворотних зв'язків, але й при необхідності прямо регулювати інноваційні процеси, стимулюючи або безпосередньо організовуючи виробництво необхідних кількості і якості благ та послуг. Ігнорування цих закономірних функцій держави ставить під загрозу нормальний розвиток найважливішої суспільної підсистеми – економіки, а отже, і суспільства в цілому.

Назріла гостра потреба у виробленні дійової державної інноваційно-інвестиційної політики щодо трансформації економіки, спрямованої на диверсифікацію її структури, надання пріоритету розвитку наукомістких галузей (у тому числі в межах оборонного комплексу), а також галузей, розвиток яких має сприяти орієнтації української економіки на значне збільшення в її структурі частки споживчого комплексу.

Регіональне регулювання інноваційних процесів виявляється в таких функціях: участь у розробці та реалізації державних і регіональних програм розвитку підприємництва; фінансова, матеріально-технічна, організаційно-методична підтримка господарських суб'єктів; залучення вітчизняних та іноземних інвестицій і кредитів. Суттєвим є також сприяння інноваційній діяльності підприємницьких структур, стимулювання розробки і виробництва нових видів продукції, освоєння прогресивних технологій, патентів, ноу-хау, участь у створенні ринкової інфраструктури, що забезпечує господарським суб'єктам сприятливі умови.

В Україні формується інноваційно-інвестиційна політика регіонального розвитку, що відповідає умовам ринкової економіки. Все більше вона стає політикою самих регіонів, а не лише центру. Без об'єднання зусиль центральних, регіональних, місцевих органів влади, державного й альтернативного секторів економіки важко розраховувати на швидке подолання інвестиційного спаду в країні, на перехід економіки до стадії пожвавлення, а згодом і піднесення.

На загальнодержавному рівні мають бути створені умови для активізації інвестиційної діяльності завдяки використанню переважно фінансово-економічних методів регулювання та стимулювання інвестицій, властивих ринковій економіці. Державі має належати роль регулятора податкової, митної, а опосередковано і кредитної політики.

І.Беленький П., Другов О. Теоретико-методологічні засади регіонального розвитку економіки України // Регіональна економіка. – 2006. – № 4. – С.7-17.

2. Уманець Т. Методологічні аспекти управління економічним розвитком регіону // Регіональна економіка. – 2006. – №1. – С.22-34.
3. Колесник Ю.В. Механизм формирования и стратегического регулирования инновационных воспроизводственных процессов в рыночной экономике // Економіка, фінанси, право. – 2006. – № 1. – С.3-9.
4. Стеченко Д.М. Інноваційні форми регіонального розвитку. – К.: Вища шк., 2002. – 254 с.
5. Шнипер Р.И. Регион: Экономические методы управления. – Новосибирск: Наука, 1991. – 320 с.
6. Инновации в производстве (социально-экономический аспект) / А.И.Амоша, Н.А.Лобанов, Л.Н.Саломатина, В.В.Шубик, И.П.Воротникова. – К.: Наук. думка, 1992. – 203 с.

Отримано 14.05.2008

УДК 330.101

Є.П.ДАНИЛЬЧЕНКО, І.А.ОСТРОВСЬКИЙ, кандидати екон. наук,
О.А.ШЕКШУЄВ

Харківська національна академія міського господарства

ПРО ДЕЯКІ РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА МЕТОДИ ЇЇ ОЦІНКИ

Аналізуються політекономічні фактори, що зумовлюють підсилення конкурентоспроможності національної економіки на основі використання постіндустріальних цінностей.

Актуальність теми даної роботи пов'язана з необхідністю створення інституційних умов для формування конкурентних переваг національної економіки. Глобалізація економічного життя суттєво впливає на обрання чинників, які забезпечують економічний розвиток національної економіки і, відповідно, зміцнення її конкурентоспроможності у світовій економіці.

Проблеми конкурентоспроможності національної економіки, окремих її регіонів і галузей досить повно розглянуті у роботах М.Порттера, В.Гейця, М.Згуровського, Ю.Полунеєва [1-4] та ін. Загальні проблеми конкурентних засад розвитку національної економіки знайшли відображення в монографії В.І.Торкатюка, І.А.Дмитрука, Г.В.Стадника [5]. На нашу думку, розмаїття поглядів на використання концепції конкурентоспроможності потребує деякого узагальнення і виявлення конкретних кроків її впровадження, включаючи вплив регіональних відмінностей.

Національна конкурентоспроможність виступає сьогодні іманентним ринковому середовищу імперативом функціонування різнорівневих економічних систем. Зумовлено це тим, що функціонування наці-

ональної моделі розвитку будь-якої країни світу відбувається в умовах запеклої боротьби економічних інтересів транснаціональних корпорацій та національного капіталу, впливових міжнародних організацій та національних інституцій.

Сучасна парадигма міжнародного економічного розвитку формується, як відомо, на основі постіндустріальних цінностей. Отже, конкурентоспроможність кожної країни визначається передусім її динамічними перевагами, а не тільки такими статичними чинниками, як забезпеченість матеріальними й трудовими ресурсами. Тому на перше місце висуваються пріоритет знань, інновацій та інформації. Виходячи із зазначеного, робиться висновок стосовно необхідності для країни найактивнішого включення її до сучасних інтеграційних процесів. При цьому вкрай важливо не тільки реалізувати інноваційну модель розвитку національної економіки, а також залучити для цього інвестиції глобальних суб'єктів. Не менш важливим є завдання унебезпечити її від можливих ризиків і потрясінь через створення ефективного механізму захисту, що вимагає, в свою чергу, структурного і технологічного оновлення економіки.

Конкурентоспроможність національної економіки зумовлена багатьма факторами. Перш за все – це стійке становище країни, на яке впливають економічні, соціальні й політичні чинники. Саме вони здатні забезпечувати стійкі темпи зростання реальних доходів на одну особу, підтримувати певний статус країни у світовій економічній системі. Щодо критеріїв конкурентоспроможності національної економіки, то треба навести такий показник, як зведений індекс конкурентоспроможності. Розраховується він на базі комбінацій відносних величин як комплексний інтегральний показник порівняльної конкурентоспроможності країн. При цьому враховуються як «тверді» кількісні оцінки основних економічних індикаторів, так й «м'які» якісні експертні оцінки. Дослідженнями міжнародної конкурентоспроможності країн в останні роки займаються дві потужні інституції: Міжнародний інститут менеджменту і Всесвітній економічний форум у швейцарському місті Давосі.

У першому випадку розраховується відповідний рейтинг на ґрунті восьми груп критеріїв. Серед них виділяють такі:

- внутрішній економічний потенціал країни;
- зовнішньоекономічні зв'язки;
- ефективність державного регулювання;
- стан фінансово-кредитної системи;
- розвиток ринкової інфраструктури;

- удосконалення систем управління та менеджменту;
- рівень розвитку науки і технологій;
- людські ресурси.

Результати дослідження оприлюднюються у виданні «Щорічник світової конкурентоспроможності».

У другому випадку реалізуються широкі програми обстеження країн за певною методикою. Матеріали цих обстежень публікуються також щорічно у виданні «Глобальний звіт про конкурентоспроможність». Тут індекс конкурентоспроможності розвитку (або просто – індекс конкурентоспроможності) визначається через субіндекси, до яких відносять:

- індекс макроекономічного середовища, пов'язаний з монетарною і фінансовою політикою держави, стабільністю її фінансових інститутів;
- індекс публічних інституцій, пов'язаний із специфікацією прав власності й прозорістю діяльності всіх рівнів державної влади;
- індекс технологічного розвитку, пов'язаний із забезпеченням динамізму національної економіки.

Сьогодні загальновідомі найважливіші конкурентні переваги української економіки. До них відносять:

- значні запаси та вигідне розташування корисних копалин;
- привабливі кліматичні умови й унікальні рекреаційні комплекси на узбережжях морів і в Карпатсько-Поліському районі;
- родючі сільськогосподарські угіддя, значні запаси чорнозему;
- високий освітній рівень населення при відносно низькому рівні оплати праці;
- розвинену мережу академічних, науково-дослідних і проектно-конструкторських установ, наприклад, у Харкові;
- наявність унікальних виробничих комплексів (металургійних, машинобудівних, хімічних тощо);
- вигідне геополітичне становище, транспортно-географічне розташування, наявність розгалуженої транспортної інфраструктури.

Піклуючись про підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки, неможна нехтувати факторами, які уповільнюють темпи її зростання через занадто прискорену лібералізацію зовнішньоекономічних зв'язків. Це може призводити до неконтрольованої відкритості української економіки й посилення її структурних деформацій.

Фахівці висловлюють занепокоєння також стосовно пріоритетності цінових чинників конкурентоспроможності в умовах реалізації експортної моделі розвитку. Через такий підхід у формуванні зовнішньо-

економічної політики страждає якісне оновлення і структурна перебудова вітчизняної економіки. І, нарешті, загрозливим для розвитку національної економіки є високий рівень залежності внутрішньої економічної динаміки від зовнішніх чинників, які здебільше не підконтрольні національному уряду.

Таким чином, для створення інституційних умов щодо формування конкурентних переваг національної економіки необхідно:

- прискорити розбудову національної інноваційної системи, здатної продукувати збільшення обсягів високотехнологічних послуг;
- диверсифікувати джерела інвестування, опікуючись створенням українських транснаціональних структур;
- ефективніше використовувати геополітичне положення України і підвищувати її роль як транзитної держави;
- формувати виробничі регіональні кластери (енерго-металургійно-хімічні, інформаційні та ін.) світового значення;
- зміцнювати конкурентні переваги українського бізнесу, підтримуючи найбільш ефективні імпортозаміщуючі виробництва;
- удосконалювати експортний потенціал України, підвищуючи питому вагу товарів із високою часткою доданої вартості;
- розвивати внутрішній ринок як базу формування і апробації національних конкурентних переваг;
- впроваджувати дієздатні механізми захисту від економічних та технологічних ризиків і небезпек, несприятливих змін міжнародної кон'юнктури;
- прискорити участь України в сучасних інтеграційних процесах, як економічного, так і політичного характеру, розвивати й поглиблювати взаємовигідне співробітництво країни з міжнародними економічними та фінансовими організаціями.

В останні роки в Україні отримує підтримку в суспільстві ідея про створення стратегії, що базується на концепції прориву й конкурентоспроможності. Сьогодні вона конкретизується у заходах, що обґрунтовуються й пропагуються Радою конкурентоспроможності України (РКУ). Йдеться, передусім, про консолідацію політичної волі, ресурсів, інвестицій і інтелекту для досягнення нової якості суспільства.

У рейтингу конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму Україна посіла в 2007 р. 73-тє місце серед 131 країни; у рейтингу конкурентоспроможності Інституту розвитку менеджменту в Лозанні – 46-те з 55 [5]. Якщо в Україні і надалі зберігатиметься існуюча ресурсно-витратна модель розвитку при домінуючих економічних, демографічних й екологічних тенденціях змін, їй не наздогнати за по-

казниками конкурентоспроможності не тільки країни Євросоюзу, а й Казахстан із Росією.

Україні потрібний справжній прорив, великий стрибок, або «нова економічна політика» на кшталт рузвельтовського «Нового курсу». Український прорив міг би стати мобілізацією зусиль усього суспільства для створення у найближчі 10-15 років умов для появи нової за типом і структурою Української економіки, яка увійшла б до 30-40 найбільш конкурентоспроможних країн світу.

1. Портер М. Стратегія конкуренції: Пер. з англ. – К.: Основи, 1998. – 390 с.

2. Перехідна економіка / За ред. В.Гейця. – К.: Вища школа, 2003. – 591 с.

3. Згуровский М. Украина в глобальных измерениях устойчивого развития // Зеркало недели. – 2006. – №19 (598). – С.14.

4. Полунеев Ю. Прорыв умер. Да здравствует прорыв! // Зеркало недели. – 2008. – №5 (684). – С.8.

5. Торкатюк В.И., Дмитрук И.А., Стадник Г.В. Оптимизация управления процессом деятельности строительного предприятия. – Харьков: ХНАГХ, 2004. – 552 с.

Отримано 20.05.2008

УДК 332.1

О.Ю. СПАСЬКИХ

Черкаський державний технологічний університет

СИСТЕМНО-САМООРГАНІЗАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСІВ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Висвітлюються основні підходи до визначення поняття «система», «регіон» і «регіональна економічна система», досліджено чотири моделі сталого розвитку регіональних систем.

На сучасному етапі розвитку відбувається небачений прогрес в області знань, який привів до відкриття і накопичення безлічі нових фактів, відомостей з різних областей життя, і тим самим поставив людство перед необхідністю їх систематизації, відшукування загального в приватному, постійного в тому, що змінюється. У ряді досліджень в області методології особливе місце займає системний підхід і в цілому "системний рух". Ученими виявлено, що матерії властива системна організація. Матерія і система поняття синонімічні, тому пізнання суті миру і його складових поза системним розглядом методологічно представляється малопродуктивним. Питання системно-самоорганізаційного підходу до дослідження процесів розвитку регіону розглядалося у великій кількості робіт.

Метою даної роботи є виявлення новітніх тенденцій у підходах до дослідження процесів розвитку регіону.

Сьогодні як в Україні, так і за кордоном активно проводяться численні системні дослідження. Накопичені нові теоретичні і експериментальні факти в різних областях знань, зокрема отримані шляхом моделювання дійсності засобами обчислювальної техніки. Проте в основному вони орієнтовані на частковості, що знижує їх загальну ефективність. Тим часом, спроби створення цілісної системної картини робилися з давніх пір багатьма дослідниками, починаючи із старогрецьких учених. Найчіткіше це виявилось в роботах нідерландського філософа Б.Спінози (XVII в.), який, спираючись на механіко-математичну методологію, прагнув до створення цілісної картини природи [1].

Системні дослідження є сукупністю наукових теорій, концепцій і методів, в яких об'єкт дослідження і моделювання розглядається як система. Найважливіше місце в системних дослідженнях займає загальна теорія систем, підстави якої заклав австрійський біолог-теоретик Людвіг фон Берталанфі.

Загальна теорія систем спирається на два базові принципи: принцип системності і принцип ізоморфізму. Перший з цих принципів «відображає загальність поглядів на об'єкти, явища і процеси миру як на систему зі всіма властивими нею закономірностями». Принцип ізоморфізму зазвичай розуміється як наявність однозначної або часткової відповідності структури однієї системи структурі іншій, що дозволяє моделювати ту або іншу систему за допомогою іншої, подібно до неї в тому або іншому відношенні. Сучасні системні дослідження, а також дослідження в міждисциплінарних областях знань, таких як фрактальна теорія, теорія самоорганізації, теорія катастроф та ін., дозволяють підтверджувати наявність не тільки ізоморфізму як подібності або строгої відповідності будови систем, але і загального у функціонуванні і розвитку систем. Обидва вказані принципи – системності і ізоморфізму – підкреслюють наявність загальних системних закономірностей, що, звичайно ж, не виключає і специфіки будови, функціонування і розвитку систем різних типів. Загальні закономірності у функціонуванні, розвитку і структурі систем різної природи і намагається розкрити загальна теорія систем, тоді як аналізом загального і особливого в конкретних системах певного типу займаються інші галузі науки.

Крім загальної теорії систем, системні дослідження включають такі напрями наукового знання як кібернетика, системний підхід, системний аналіз, філософське осмислення системності світу. Причому, вчені різних галузей знання прийшли до висновку, що найважливішу методологічну роль і функції інтеграційного характеру покликані виконувати і адекватно виконує системний підхід, який є загальнона-

уковою методологією якісного дослідження і моделювання різних об'єктів як систем. Сьогодні терміном "системний підхід" позначається ціла група методів, за допомогою яких реальний об'єкт описується і досліджується в сукупності взаємодіючих компонентів. Ці методи розвиваються в рамках окремих наукових дисциплін, міждисциплінарних синтезів і загальнонаукових концепцій. Необхідність системного підходу в сучасних дослідженнях, зокрема міждисциплінарного характеру, обумовлена укрупненням і ускладненням систем, що вивчаються, потребами в ефективному управлінні складно-організованими системами, а також інтеграцією знань.

Загальними завданнями системних досліджень і системного підходу як методології наукового пошуку є аналіз і синтез систем. У процесі аналізу система виділяється з середовища, визначаються склад і структура системи, її функції, інтегральні характеристики (властивості), системо утворюючі чинники, взаємозв'язки з середовищем. У процесі синтезу, як правило, будується модель реальної системи [3].

Головною категорією системного підходу і системних досліджень в цілому є поняття системи. Система – грецьке слово, що означає "ціле, складене з частин". В іншому значенні – це порядок, визначений планомірним, правильним розташуванням частин у цілому, визначений взаємозв'язками частин. У тлумачному словнику С.І.Ожегова подано близько десятка різних визначень терміну «система» [2]. Однак, серед фахівців в області системних досліджень до цих пір немає єдиної думки з приводу визначення поняття «система». Навпаки, останнім часом спостерігається розбіжність думок, що посилюється, із цього приводу при практично повній відсутності прагнення визначити основні вимоги, що пред'являються до цього поняття.

Все різноманіття підходів до визначення поняття «система» сьогодні можна зустріти в науковій літературі. Дослідники і автори характеризують систему як:

- «організоване складне ціле; сукупність або комбінація предметів або частин, які створюють комплексне єдине ціле»;
- «взаємопов'язані елементи, які створюють цілісність»;
- «множина, що складається, принаймні, з двох елементів і відношення, яке існує з кожним з цих елементів системи і, щонайменше, одним з решти елементів множини. Кожен з елементів системи пов'язаний з кожним іншим або безпосередньо, або опосередковано»;
- «організований комплекс засобів досягнення загальної мети»;
- «набір речей, дій, ідей і інформації, які взаємодіють один з одним

і в процесі цього змінюють інші системи».

Залежно від того, наскільки система адаптивна до змін у навколишньому середовищі, фахівці з системного аналізу виділяють механічні і органічні системи. Механічний тип системи означає, що організаційна система спроектована на зразок механізму машини, призначеного для виробничих операцій. Органічні системи додають організації якості живого організму, вільного від недоліків механічної структури.

Будь-яка система складається з компонентів, що входять в неї і створюють одне ціле. Межа ділення компонентів системи визначається постановкою проблеми. Вивчити систему – означає визначити її компоненти; позначити їх певним висловом, символом, формулою, а також встановити зв'язки між ними.

На наш погляд, виправданим сучасним підходом до визначення поняття «система», вимог міждисциплінарності досліджень, що відповідають, є підхід з позицій теорії самоорганізації. Відповідно до цього, нам представляється конструктивним визначення, дане Ю.І.Шемакіним, який визначає систему «як сукупність елементів, об'єднаних самоорганізацією, єдністю мети і функціональною цілісністю» [3]. Дане визначення не позбавлене недоліків. Наприклад, слід зазначити, що не для всіх систем характерна наявність мети і доцільної поведінки, так само як і самоорганізація є атрибутом зовсім не всіх класів відомих систем. Проте для цілей нашого дослідження, для аналізу процесів функціонування і розвитку соціально-економічних систем визначення, дане Шемакіним Ю.І., можна вважати цілком за доцільне. Якщо говорити про більш універсальні визначення, то заслуговує увагу описативне визначення поняття «системи», дане Е.А.Єрохіної, яка відзначає, що «системою є сукупність об'єктів і процесів, званих компонентами, взаємозв'язаних і таких, що взаємодіють між собою, які утворюють єдине ціле, таке, що володіє властивостями, не властивими складовим його компонентам, узятим окремо».

Системні описи є засобом вирішення багатьох складних теоретичних і прикладних завдань, що постають сьогодні перед фахівцями в області економіки і управління різними об'єктами.

Логіка дослідження регіону з системних позицій вимагає не тільки опису самого процесу розвитку регіону, але і дослідження структури і властивостей регіональної економіки, оскільки основні сили і перспективи розвитку лежать в її глибинних пластах.

У економічній літературі існують різні підходи до визначення поняття «регіон» і «регіональна економічна система». Перш ніж досліджувати все різноманіття позицій з цього питання, зазначимо, що суть

системного підходу при розгляді проблем розвитку регіонів полягає, перш за все, в тому, що регіони розглядаються сьогодні як складні відкриті динамічні системи в сукупності їх найважливіших елементів підсистем і взаємозв'язків. Для регіональних економічних систем характерне поєднання соціальної, економічної, екологічної, інформаційної і інших складових, наявність безлічі складних елементів, великого числа різноманітних зв'язків, циркуляція великих потоків матеріальних, фінансових і інформаційних ресурсів.

Регіони України відрізняються великою різноманітністю географічного положення, природно-кліматичних умов, демографічної ситуації, потенціалом розвитку. Економічна самостійність і безпека регіональних систем найбільшою мірою залежить від соціально-економічного потенціалу, розміри і структура якого визначають місце регіону в територіальному розподілі праці, конкурентоспроможність товарів і послуг які виготовляються в регіоні, а також сприяють комплексному соціальному і економічному розвитку регіону. Чим більше сукупний потенціал регіону, тим більше можливостей має регіон для економічного зростання, стійкого і прогнозованого розвитку, забезпечення своєї економічної самостійності і безпеки.

Сьогодні особливо гостро стоїть проблема забезпечення позитивної динаміки в розвитку регіонів у зв'язку з негативними наслідками реформування економіки, дезінтеграцією в її реальному секторі, розбалансованістю між добувними і перероблюючими виробництвами, а також різним ступенем готовності регіонів до функціонування в складних умовах невизначеності і мінливості зовнішнього середовища.

Традиційні економічні теорії все частіше помиляються в своїх спробах пояснити явища дійсності, що ускладнюються. З одного боку, реальний світ різко ускладнився в останні десятиліття, став більш нестійким і нестабільним. З іншої сторони, традиційний економічний інструментарій має свої обмеження: нелінійні і нестійкі процеси, такі, наприклад, як регулярні і нерегулярні коливання, флуктуації, в традиційному аналізі вважаються випадковими або незначними явищами.

Тому при розгляді проблем, що відносяться до еволюції і до якісних змін у нелінійних нестійких соціально-економічних системах, таких як українські регіони, фахівці все частіше звертаються до нових напрямів міждисциплінарного аналізу і нових областей економічної теорії, таким як синергетична економіка і теорія самоорганізації.

Якщо в основі системного аналізу лежить принцип системності, то в основі теорії самоорганізації – принцип розвитку. Обидва принципи взаємно доповнюють один одного і насправді утворюють деяку

едність, яка виявляється в процесі пізнання як єдність теорій самоорганізації і системних досліджень.

Ідеї самоорганізації займають в даний час велике місце у сучасному світі у зв'язку з тим, що вони дозволяють по-новому, адекватніше пояснювати складні процеси еволюції, що відбуваються, в природі і суспільстві, а також процеси і перспективи соціально-економічного розвитку.

До теорій самоорганізації відноситься перш за все синергетика – новий науковий напрям міждисциплінарного дослідження, основні положення якого були сформульовані професором університету Штутгарту Р.Хакеном. Синергетика є «евристичним методом дослідження складних, відкритих, самоорганізуючих систем, схильних до кооперативного ефекту, який супроводжується утворенням просторових, тимчасових або функціональних структур; або, стисло, процесів самоорганізації систем різної природи.

Регіональні економічні системи відносяться до класу складних систем, спроможних до самоорганізації, в яких реалізується процес самовпорядкування і саморозвитку, і тому для їх дослідження можуть ефективно застосовуватися методи як системного, так і самоорганізаційного аналізу. Останніми роками в науці міцно зміцнилася думка, що складні еколого-економічні і соціокультурні явища можуть бути вивчені тільки за умови, що вони будуть представлені у вигляді єдиної комплексної динамічної системи, в якій головну роль грають феномени самоорганізації. Такі установки ведуть до постійного розширення сфери застосування сучасних теорій, подібних до теорії самоорганізації, у дусі шкіл І.Прігожіна і Р.Хакена.

Самоорганізація – це процес спонтанного структуроутворення, що являє собою протилежність загальної тенденції до деструкції, тобто до руйнування структур. Система здатна до самоорганізації тільки при виникненні певних умов, до яких можна віднести наступні: існування деякого надкритичного інтервалу, що відокремлює систему від стану рівноваги, і залучення в систему повноцінної енергії, а також виведення ентропії з системи. Процесами самоорганізації є такі процеси, які за допомогою невід'ємно властивих системі рушійних сил ведуть систему від стану рівноваги до утворення складніших впорядкованих структур.

Синергетика вводить принципово нове розуміння процесів розвитку. Воно нове порівняно з тим переважаючим способом бачення світу, який панував впродовж попередніх сторіч в класичній науці – науці Ньютона і Лапласа. Синергетика заснована на ідеях системності або, можна сказати, цілісності світу і наукового знання про нього, спільно-

сті закономірностей розвитку об'єктів всіх рівнів матеріальної і духовної організації, нелінійності розвитку, глибинного взаємозв'язку хаосу і порядку (випадковості і необхідності). Синергетика дає новий образ світу. Цей світ відкритий і складно організований. Він еволюціонує по нелінійних законах. Виявляється, нелінійне і хаотичне – це правила в природі і суспільстві, а лінійне і впорядковане – це швидше виключення, які вчені звикли вважати правилом.

З позицій синергетичної економіки, регіон є складною нелінійною соціо-еколого-економічною системою, яка описується термодинамічними параметрами, що відображають обмін речовиною, енергією і інформацією з навколишнім середовищем. Термодинамічний опис реальних складних систем заснований на фундаментальних системних принципах властивих складноорганізованим об'єктам будь-якої природи.

Поведінку таких систем в нерівноважних умовах залежно від їх термодинамічних характеристик можна розділити на дві області: лінійну і нелінійну. У слабо нерівноважній області екотермодинамічні потоки (матеріальні, грошові і ін.) лінійно залежать від термодинамічних сил (наприклад, поєднання попиту і пропозиції). У сильно нерівноважній або нелінійній області потоки є складнішими функціями сил.

Якщо в лінійній області досліджувана регіональна система залишається структурно і функціонально стійкою в її метастабільному стані, то в нелінійній області відбувається значне посилення ринкових флуктуацій, що приводять кінець кінцем до освіти нових господарських і інших структур через певну послідовність метастабільних станів. Відомо, що саме в умовах сильної нерівнованості соціально-економічна система здатна спонтанно самоорганізовуватися і якісно нарощувати свій господарський, фінансовий і ін. потенціал. Таким чином, нерівноважний перехід системи до більш впорядкованих станів на основі принципів її самоорганізації приводить до формування ринкових дисипативних структур – нових динамічних композицій виробничих чинників. Це означає, що кожна соціально-економічна система, у тому числі і регіональна, володіє здатністю до самовідтворення і до зменшення своєї ентропії, тобто може покращувати структуру, збільшуючи свої розміри, стійкість і тривалість існування.

Вирішувати задачу моделювання сталого розвитку регіональних систем необхідно з урахуванням всієї складності і різноманіття взаємодій економічних, екологічних і соціальних чинників.

У методичному плані це складна міждисциплінарна проблема, що вимагає для свого вирішення застосування сучасних методів інформа-

тики, системного аналізу, комп'ютерних засобів для представлення інформації в доступних та аналізованих і формалізованих моделях.

У дослідженнях сучасних вчених сьогодні найбільшого поширення набули чотири парадигми і чотири моделі регіональної системи: регіон-квазідержава, регіон-квазікорпорація, регіон-ринок, регіон-соціум.

Регіон як квазідержава – розглядається як відносно відособлена підсистема держави і національної економіки. Взаємодія федеральних і регіональних властей, а також різні форми міжрегіональних економічних відносин забезпечують функціонування регіональних економік у системі національної економіки.

Регіон як квазікорпорація – є великий об'єкт власності (регіональної і муніципальної) і економічної діяльності. У цій якості регіони стають учасниками конкурентної боротьби на ринках товарів, послуг, капіталу. Регіон як економічний суб'єкт взаємодіє з національними і транснаціональними корпораціями.

Регіон як ринок – увага акцентується на загальних умовах економічної діяльності і особливостях регіональних ринків різних товарів і послуг, праці, кредитно-фінансових ресурсів, цінних паперів, інформації, знань і т.д.

Регіон як соціум – висуває на перший план відтворення соціального життя (населення і трудових ресурсів, освіти, охорони здоров'я, культури, навколишнього середовища і т.д.).

Дослідження всіх чотирьох моделей показують що регіональні системи є нерівноважними системами, що змінюються і характеризуються єдністю стійкості і нестійкості, і саме нестійкість може реально впливати на поведінку системи, виявлятися, наприклад, у соціальному розшаруванні, економічній і політичній конкуренції, в різних підходах до формування регіональної інвестиційної політики і тому подібне.

Таким чином, регіональна система стійка і нестійка одночасно. Ці два поняття конкретизуються в понятті «нелінійність». Нелінійна система може відхилятися від свого стаціонарного стану під зовнішньою дією в будь-яку сторону. Стан системи за одних умов може бути стійким, при інших – нестійким. Стан системи вважається стійким, якщо при невеликих відхиленнях вона повертається в колишнє становище, і нестійким, якщо відхилення від колишнього стану нарастають з часом.

У нелінійній області безліч нестійких станів призводить до виникнення непередбаченої поведінки нелінійних систем, що не підкоряються якійсь єдиній теорії. Особливо це характерно для соціально-

економічних систем, де прогнозування їх розвитку і поведінки є досить ризикованим заняттям. Типовою нелінійною системою є регіональна система, або, наприклад, місцеве самоврядування – найважливіша ланка суспільного пристрою у всіх країнах світу. Як показує досвід, політичні, соціально-економічні і інші прогнози, будь-які імовірнісні розрахунки тут часто бувають помилковими. Використання стандартного статистичного аналізу також в цьому випадку може призвести до помилкових результатів, а спроби шукати єдине оптимальне рішення в тій або іншій ситуації можуть виявитися безплідними.

Сама складність і адаптивність нелінійних динамічних систем припускає безліч можливостей і інтерпретацій. Вони знаходяться в стані безперервних флуктуацій. Випадковість і необхідність в них співіснують, а випадок у поєднанні з детермінованою створює своєрідний порядок. Такі системи можуть достатньо легко адаптуватися до умов, що змінюються, реагуючи, на перший погляд, непередбачуваним чином. Їх поведінка не прогнозована і непередбачувана, і тому вони виграють у змаганні із статичними системами, які менш адаптовані і реагують лінійно. Причому, чим складніша система, тим вищими виявляються її адаптивні можливості.

1.Спіноза Б. Теологічно-політичний трактат: Пер. з лат. та вст. слово В.Литвинова. – К.: Основи, 2003. – 520 с.

2.<http://www.slovari.ru/default.aspx?p=244> Толковый словарь русского языка С.И.Ожегова.

3.Тезаурус научно-технических терминов / Под общ. ред. Ю.И.Шемакина. – М.: Воениздат, 1972. – 671 с.

Отримано 16.05.2008

УДК 338.24

Т.О.ІВАЩЕНКО

Харківська національна академія міського господарства

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ЯК ЧИННИК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Обґрунтовуються методи, способи і принципи використання інноваційного потенціалу на регіональному рівні.

Процеси глобалізації останнім часом набирають високі темпи й мають широкомасштабний характер. На сьогодні для України важливо не залишитися на узбіччі світового розвитку, стати рівноправним партнером світового співтовариства, а не сировинним додатком високо-розвинених країн [1, с.151]. Але реалії економічного й соціального

розвитку регіонів свідчать про недостатній ступінь стабільності національної економіки і її схильності до розбалансування.

У цих умовах зростає роль і обумовлюється необхідність розгляду питання підвищення ефективності використання інноваційного потенціалу регіону, впровадження обґрунтованих пропозицій.

Отже, мета статті – обґрунтувати основні методи і способи керування ефективним використанням інноваційного потенціалу на регіональному рівні.

Вивченню й узагальненню проблем інноваційного розвитку регіонів присвячені фундаментальні дослідження українських вчених, зокрема глибиною й широтою охоплення досліджуваних проблем характеризуються наукові праці [1-5].

Так, Ю.М.Вербицька відзначає, що провідну роль інноваційного потенціалу в соціально-економічному розвитку регіону підтверджує досвід закордонних країн. Завдяки впровадженню інноваційної моделі розвитку економіки й активному сприянню створенню науково-промислових комплексів у регіонах, такі країни, як США, Франція, Великобританія, Німеччина, Японія та інші, досягли значного економічного розвитку й забезпечили високий рівень життя своїм громадянам [1, с. 152].

При достатній представленості в наукових дослідженнях, деякі специфічні аспекти використання інноваційного потенціалу регіону залишаються відносно маловисвітленими.

Інноваційний потенціал регіону — комплекс економічних, організаційних і соціальних факторів, що визначають граничну (максимальну) здатність регіону самостійно створювати, тиражувати, використовувати створені у себе нововведення, сприймати створені за межами об'єкта інші нововведення, входити у взаємодію з іншими об'єктами для спільного створення й (або) використання нововведень, а також вчасно позбуватися від застарілих у існуючих соціально-економічних і організаційних умовах [2, с.12].

Керування використанням інноваційного потенціалу регіону являє собою процес вироблення й прийняття управлінських рішень по всіх основних аспектах його формування, розподілу й використання.

При цьому мета використання інноваційного потенціалу регіону – узгодженість діяльності всіх суб'єктів господарювання, що функціонують на його території, спрямованих на скорочення часу впровадження нововведень, як зроблених на території регіону, так і за його межами. Органам самоврядування необхідно реалізувати дану мету за допомогою послідовного перетворення в життя заходів щодо впрова-

дження нововведень у практику господарювання, не суперечних нормативно-правовій базі, що діє в країні й регіоні.

До ключових елементів керування ефективним використанням інноваційного потенціалу регіону можна віднести нижченаведені методи, способи та принципи.

Серед методів керування використанням інноваційного потенціалу регіону можна виділити:

Адміністративні – розробка моделі керування інноваційним потенціалом, розподіл посадових обов'язків; підбор, навчання, атестація керівників; впровадження стандартів по проведенню інноваційної діяльності; застосування дисциплінарних заходів впливу; видання наказів по розвитку й дослідженню інноваційного потенціалу, налагодження «містка співробітництва» з дослідницькими центрами й галузевими відомствами з метою становлення чіткої системи «вузи - наукові дослідження - виробництво» [3, с.50].

Економічні – планування заходів щодо дослідження й розвитку інноваційного потенціалу; аналіз і контроль стану інноваційного потенціалу; застосування економічних заохочень, що стимулюють роботу з керування інноваційним потенціалом; соціально-економічна оцінка інноваційного потенціалу; керування ризиком при здійсненні нововведень.

Соціально-психологічні – використання принципів психології при реалізації інноваційних можливостей; орієнтація творчої активності працівників у регіоні на рішення питань, пов'язаних з використанням і розвитком інноваційного потенціалу; моральне стимулювання працівників і керівників за дотримання завдань і функцій інноваційного потенціалу регіону.

Ідеологічні – залучення працівників у керування інноваційним потенціалом; розвиток самоконтролю щодо виконання завдань інноваційного потенціалу; виховання почуття відповідальності й свідомості; дотримання завдань інноваційного потенціалу; пропаганда передового закордонного досвіду.

До способів використання інноваційного потенціалу регіону можна віднести: 1) страхування від ризиків, які супроводжують розробку й впровадження нововведень; 2) формування системи маркетингової інформації; 3) фінансування програм по обміну науковими кадрами; 4) впровадження пріоритетних напрямків інноваційної й інвестиційної діяльності в регіоні; 5) ефективна нормативно-законодавча база.

Серед основних принципів ефективного використання інноваційного потенціалу регіону можна виділити, по-перше, системність. Рі-

шення, прийняті в процесі керування використанням інноваційного потенціалу, прямо або побічно взаємодіють із загальною системою керування регіону.

По-друге, комплексність формування управлінських рішень. Всі управлінські рішення по використанню інноваційного потенціалу взаємозалежні й роблять прямий або непрямий вплив на кінцеві результати функціонування регіону.

По-третє, динаміка керування. Системі керування інноваційним потенціалом повинна бути властива висока динаміка, що враховує зміну факторів зовнішнього й внутрішнього середовища, форм організації й керування виробництвом, фінансового стану й інших параметрів функціонування підприємства.

По-четверте, варіантність підходів до розробки окремих управлінських рішень. Реалізація цієї вимоги припускає, що підготовка кожного управлінського рішення в сфері формування, розподілення й використання інноваційного потенціалу повинна враховувати альтернативні можливості дій.

По-п'яте, орієнтованість на стратегічні цілі розвитку регіону. Якими б прибутковими не здавалися ті чи інші проекти управлінських рішень у поточному періоді, вони повинні бути відхилені, якщо вони вступають у протиріччя з місією регіону, стратегічними напрямками його розвитку, підривають стабільність функціонування регіональної соціально-економічної системи в цілому.

Крім того, варто назвати такі принципи, як адаптивність, мінімізація ризику, баланс інтересів учасників, легітимність, ефективність, соціальність, демократичність, екологічність.

Таким чином, підвищенню ефективності використання інноваційного потенціалу регіону при сучасних умовах будуть сприяти такі організаційно-економічні заходи [4, с.29]:

- ініціація створення галузевих банків і формування кредитних інноваційних союзів для фінансування нововведень, венчурних фірм, підтримка фінансового лізингу, франчайзингу, сприяння акумуляції коштів у приватних акціонерних, суспільних, міжнародних структурах;
- організація постійно діючих науково-технічних ярмарків, виставочних комплексів зі стендами нових розробок наукових установ, нової продукції підприємств, бізнес-планів інноваційних пропозицій;
- координація інноваційної діяльності в регіоні через формування власної інноваційної стратегії розвитку кожного регіону обласного рівня, а в рамках області – кожного адміністративного району, міста;

- розробка й використання системи обов'язкових відрахувань частини прибутку видобувних областей, які використовують ресурси регіону, для створення фонду екологічних інновацій;
- стимулювання інновацій шляхом розміщення в технопарках або на підприємствах бізнес-інкубаторів державних замовлень (державних закупівель) від регіональної адміністрації, передача збиткової комунальної власності інноваційним структурам, відстрочка сплати патентних мит для ресурсозберігаючих винаходів;
- ініціювання створення місцевою владою регіональних інноваційних структур, надання їм юридичних, консультаційних, ділових і інших послуг, допомога в пошуку партнерів, складання угод під гарантії регіональних органів влади, захист інтересів наукових організацій і т.п.;
- підтримка закордонних ліцензійних виробництв у випадку розміщення замовлень на підприємствах регіону й використання місцевих трудових ресурсів;
- здійснення кадрового забезпечення інновацій за допомогою семінарів, тренінгів, а також шляхом відновлення на підприємствах регіону патентних бюро й бюро раціоналізаторства й винахідництва;
- регулювання інноваційного підприємництва шляхом податкових пільг, цільових субсидій, звільнення від місцевих платежів, надання кредитів під гарантії муніципалітету;
- сприяння міжнародної науково-технічної й інноваційної кооперації (створення загальних інноваційних підприємств, міжнародний трансфер технологій, обмін науковцями, сприяння в пошуку закордонних засновників);
- акумулювання вільних коштів за рахунок оптимізації керування бюджетом, його планування й виконання, підтримка структурної збалансованості в часі доходної й витратної частин бюджету;
- реалізація системи заходів для формування інноваційної культури й інноваційної свідомості населення, включаючи пропаганду в засобах масової інформації, організацію на теле- і радіоканалах спеціальних програм по інноваційній тематиці; розробку і реалізацію програм залучення школярів старших класів і студентів в інноваційну діяльність [5, с.154].

Особливо слід зазначити, що в процесі керування інноваційним потенціалом регіону важливе місце займає інвестиційний механізм, що забезпечує фінансування впровадження вже зроблених нововведень і створення нових.

Результатом процесу керування використанням інноваційного потенціалу регіону є стійкий соціально-економічний розвиток регіону, підвищення рівня життя населення.

У контексті керування кожний регіон України повинен самостійно формувати програму регіонального інноваційного розвитку, розробляти заходи щодо її реалізації, з огляду на, у першу чергу, свій інноваційний потенціал і перспективи економічного росту, оскільки саме науково-технічний прогрес і інтелектуалізація основних факторів виробництва будуть визначати в перспективі рівень його розвитку [4, с.29].

Отже, можна зробити висновок, що керування інноваційним потенціалом регіону є процес підготовки, прийняття й реалізації рішень по формуванню й максимальному використанню інноваційного потенціалу і/або його компонентів з метою сталого соціально-економічного розвитку регіону.

Лише комплексний розгляд всіх аспектів використання інноваційного потенціалу регіону з позиції всіх складових її компонентів, властивостей і, відповідно, зв'язків, дозволить адекватно досліджувати й оцінити фактичний стан інноваційного потенціалу регіону й намітити шляхи його подальшого розвитку.

Подальше дослідження буде спрямоване на розробку механізму ефективного використання інноваційного потенціалу регіону.

1.Вербицька Ю.М. Інвестиційно-інноваційна діяльність як чинник соціально-економічного розвитку регіонів // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №8 (74). – С.151-156

2.Косенко А.П. Исследование факторов инновационного потенциала на мезоуровне // Научные труды ДонНТУ. Сер.: Экономическая. Вып.100-2. – Донецк, 2005. – С.12-19 (Электронный ресурс). Режим доступа : <http://donntu.edu.ua>.

3.Новицкий В. Императивы инновационного развития // Экономика Украины. – 2007. – №2. – С. 45-52.

4.Матвієнко Л.М., Матвієнко Р.О. Напрями підвищення ефективності використання інноваційного потенціалу регіону // Науково-технічна інформація. – 2006. – №4(30). – С.25-29

5.Бубенко П.Т. Перспективи інноваційного розвитку регіонів // Інновації: проблеми науки і практики / В.П.Семиноженко, О.І.Амоша, А.І.Землянкін, Г.В.Моїсєв. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2006. – 335 с.

Отримано 14.05.2008

УДК 330.101

С.Б.ТИМОФІЄВА, Ю.Г.ІЛЛЯШЕНКО, О.О.НЕЧИПОРУК

*Харківська національна академія міського господарства***ДО ПИТАННЯ ПРО ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ
В УМОВАХ СУЧАСНОГО МІСТА**

Розглядаються регіональні аспекти механізму регулювання земельних відносин, проблеми ефективності землекористування міст України.

У сучасних умовах швидкого зростання міст актуальним постає питання раціонального землекористування, також у цьому питанні не останнє місце займає і екологічний аспект. Використання земель населених пунктів у період реформування земельних відносин торкається всіх галузей економіки та суспільного життя. Будучи надзвичайно важливою природничо-науковою, соціально-економічною та екологічною проблемою, дана проблема вирішується на основі балансу між необхідним економічним ростом та збереженням земельних ресурсів. Більшість сучасних проблем землекористування, територіального розвитку, використання земельно-ресурсного потенціалу, екологічної ситуації тощо є наслідком недосконалого управління територіями. Виходячи з вищесказаного, випливає, що проблема раціонального землекористування є актуальною і потребує негайного вирішення [1].

Проблема вдосконалення земельних відносин, землекористування, використання і охорони земельних ресурсів, удосконалення системи управління ними знайшли своє відображення в наукових дослідженнях Р.І.Безпалько, М.Г.Ступень, А.М.Третяк [2-4] та ін. Усі вони визначають необхідність пошуку оптимального поєднання використання і охорони земель та вбачають в цьому суть ефективного землекористування. Проблема управління системою землекористування в Україні полягає в науково обґрунтованій постановці завдання його вдосконалення та розвитку. Наукове обґрунтування завдання управління системою землекористування повинно передбачати формування мети, визначення обмежень і обтяжень, які виражають економічні, екологічні, соціальні та інші передумови використання земельно-ресурсного потенціалу, сталого розвитку землекористування України [1].

Враховуючи те, що Україна володіє колосальними земельними ресурсами, площа яких становить 60,4 млн. га, які мають величезний потенціал збільшення виробництва сільськогосподарської продукції і росту виробничих сил, першочерговим завданням системи управління земельними ресурсами є оптимізація землекористування, що ґрунту-

ється на інтегрованих соціально-економічних та природоохоронних чинниках і критеріях.

Серед земель населених пунктів особливий характер має використання земель міст, зокрема обласного та районного підпорядкування. Тут земля виступає як просторовий операційний базис для розміщення об'єктів будівництва, хоч не виключається її використання як головного засобу виробництва в сільському і лісовому господарстві. Рациональне використання землі суттєво впливає на економічний стан господарювання юридичних і фізичних осіб на території населених пунктів, що має важливе значення в умовах ринкової економіки [1].

Забезпечення ефективного землекористування в містах великою мірою залежить від оволодіння сучасним мистецтвом управління і полягає у вирішенні комплексу питань: науково обґрунтованого перерозподілу земель між державою, приватною і комунальною формами власності; забезпечення рівноправності всіх форм власності на землю і господарювання на ній; затвердження Верховною Радою України Загальнодержавної програми використання та охорони земель та Державної програми розвитку земельних відносин; розробки державних стандартів і нормативів, передбачених Законами України “Про землекористування”, “Про охорону земель” і т.д. [1].

З ростом кількості та розмірів населених пунктів актуальним стає питання управління забудовою в містах з метою задоволення запитів населення, яке там проживає. Питомі показники використання міських земель за областями варіюються: від 149 м²/чол. у Черкаській до 524 м²/чол. в Івано-Франківській областях, відхилення становить понад 3,5 рази. Так, у населених пунктах 12 областей України цей показник нижчий від середньореспубліканського (372 м²/чол.). Нижчий рівень використання міських територій мають Дніпропетровська, Чернівецька, Чернігівська, Сумська області. Кращі показники у Черкаській, Київській, Хмельницькій, Одеській областях. Розрахунки показують, що територіальні резерви міст України становлять 0,4-0,5 млн. га [1]. Рациональне використання їх дозволить істотно зменшити територіальний розвиток міських поселень і зекономити сільськогосподарські угіддя. Тому сьогодні бачимо необхідність проведення інвентаризації земель у населених пунктах за цільовим призначенням, правовим режимом, якісно-економічним станом, адресою зонування, адже її проведення дозволяє виявити вільні ділянки, а також ділянки, які не використовуються за призначенням. У цьому аспекті проблемною стороною є невідповідність генеральних планів до сучасних вимог і стандартів нових земельних відносин, а також неможливість надання інве-

сторам достовірної земельно-кадастрової і містобудівної інформації для обґрунтованого формування своїх намірів щодо найбільш ефективних капіталовкладень в землю населених пунктів, отже об'єктивні дані земельного кадастру міста стануть базою для функціонування не лише землевпорядних органів, але й таких структур, як земельні банк, біржа, суд і поліція.

Також гостро стоїть проблема покращення контролю за дотриманням умов землекористування в санітарно-захисних зонах, який повинні нести підприємства або служби, що займаються експлуатацією інженерних мереж.

Ще однією проблемою постає ліквідація диспропорцій у забудові міст України, тобто в одних районах міст ведеться форсована забудова, а поряд з цим існують великі ділянки земель, що пустують.

Сучасний механізм регулювання земельних відносин об'єктивно розглядається у взаємозв'язку чотирьох аспектів – політико-економічного, економічного, екологічного і правового (юридичного). Пріоритет у механізмі регулювання земельних відносин належить економічним законам, які діють у ринковому середовищі. Одним з основних напрямків економічного регулювання екологобезпечного, раціонального землекористування є його платність. А отже, вирішення питань стосовно раціонального землекористування в містах, є важливим також через те, що кошти, отримані від продажу земельних ділянок, залишаються у розпорядженні місцевої державної адміністрації (виконкому) і використовуються для реалізації програм соціально-економічного розвитку міста.

Під час проведення інвентаризації земель у містах обласного підпорядкування виявлено багато земель не облікованих, а отже внаслідок недосконалості системи обліку окремі землеволодіння залишаються поза оподаткуванням. А продаж землі за ринковими цінами надасть містам можливість отримання більших надходжень тільки від правильно нарахованих податків для подальшого економічного розвитку [2].

Ще одним джерелом надходження коштів до місцевих бюджетів від землекористування є проведення земельних аукціонів. Земельний аукціон – це один із способів надання у користування або відчуження у власність земельних ділянок на засадах змагальності фізичним та юридичним особам для спорудження житлових будинків, магазинів, офісів, фабрик, інших життєво необхідних об'єктів, здійснення підприємницької діяльності. Розрізняють примусові та добровільні аукціони. Примусові земельні аукціони проводять судові органи або орга-

ни влади, банки, щоб стягнути борг. Добровільні земельні аукціони організовуються для найвигіднішого продажу землі.

Крім коштів, що надходять до місцевих бюджетів ефективність використання землі характеризується показником економії затрат на освоєння та облаштування нових земель для потреб міста, але на сьогоднішній день перевитрати на інженерну підготовку, прокладку та експлуатаційні витрати на інженерну інфраструктуру в населених пунктах сягають 40-60%. Це значною мірою впливає на вже досягнутий рівень благоустрою населених пунктів [1].

При реформуванні земельних відносин у містах важливе значення надається розробці в кожному місті плану земельно-господарського впорядкування зі стратегічними напрямками організації територіально-просторового планування землекористування.

У використанні земель міст зараз спостерігається суперечлива ситуація, коли, з одного боку, нестача коштів не дозволяє підвищувати рівень благоустрою міст, а з другого боку, рівень благоустрою знижує ціну земельних ділянок. Найбільш важливим у зміні цього стану повинно стати значне коригування законодавства, через розробку і затвердження місцевих правил використання і забудови території [3]. Підсумки пройденого етапу земельних реформ свідчать про наявність серйозних прорахунків в організації ефективного землекористування, які допущені в процесі реформування земельних відносин [4]. У земельному законодавстві треба чітко визначитися з категоріями земель. Дуже складно оперувати чинними категоріями у випадках, коли паралельно існують категорії земель промисловості, транспорту, оборони і всі вони одночасно належать до земель населених пунктів [1]. Необхідна розробка таких методичних і технічних документів, що регламентують землевпорядну діяльність: закону України “Про землеустрій”, положень та інструкцій з територіальною та внутрігосподарського землеустрою; порядку та рекомендацій з планування і зонування земель на різних рівнях; порядку та рекомендацій з реалізації прав власників земельних часток і ефективного використання земель, що знаходяться в спеціальній частковій власності; рекомендацій з використання й організації території земель, що піддаються техногенному впливу [2].

Таким чином, нові земельні відносини в населених пунктах повинні базуватись на визнанні за суспільством в особі загальнодержавних або місцевих органів влади права контролювати власників землі стосовно характеру використання належних їм земельних ділянок, можливих змін цього використання та гарантуванні власникам землі прав,

встановлених законом. У зв'язку з цим державне регулювання земельних відносин у містах полягає у створенні і підтримці повноцінного життєвого середовища на відповідній території. Воно повинно забезпечити сприятливе поєднання різних форм власності на землю, збереження і підвищення цінності землі і об'єктів нерухомості на ній, ріст інвестицій, поповнення надходжень до місцевих бюджетів тощо. За рахунок цього можна здійснювати раціональний міжфункціональний розподіл земель і підвищувати рівень ефективності їх використання, покращувати взаєморозташування житлових, виробничих і ландшафтно-рекреаційних зон, резервувати землі для перспективного розвитку міста в його генеральному плані забудови. Використання земель населених пунктів у період реформування земельних відносин торкається всіх галузей економіки та суспільного життя. Землі населених пунктів повинні давати надходження в бюджет держави, тут повинні мати прискорений розвиток іпотечні процеси, інститут власності на землю формуватись і встановлюватись нормативно-правові й економічні механізми в регіонах правового поля держави.

1. Вісник Львівського державного аграрного університету: Землепорядкування і земельний кадастр. – Львів: Львів. держ. агроуніверситет, 2006. – №9. – 225 с.

2. Безпалько Р.І. Основи землепорядкування та землекористування. – К.: Рута, 2005. – 72 с.

3. Ступень М.Г. Використання земель населених пунктів. – Львів: Львів: Держ. агроун-т, 2000. – 359 с.

4. Третьяк А.М. Наукові основи землеустрою. – К.: ТОВ «ЦЗРУ», 2002. – 342 с.

Отримано 19.05.2008

УДК 336.143

И.В.УСКОВ

*Национальная академия природоохранного и курортного строительства,
г.Симферополь*

ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНЫХ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ В АР КРЫМ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ЕВРОПЕЙСКОГО ОПЫТА

Анализируются особенности формирования доходов и осуществления расходов на примере АР Крым. На основании исследования предлагаются мероприятия по совершенствованию формирования доходов и разграничения расходов местных бюджетов в соответствии с европейским опытом эффективного функционирования местных бюджетов.

В настоящее время АР Крым является основным рекреационным потенциалом Украины. На территории Республики находится значительное количество специализированных медицинско-оздоровитель-

ных учреждений, которые способствуют восстановлению здоровья не только граждан всех регионов Украины, но и значительного количества иностранных граждан. Для становления и развития региона как самодостаточно рекреационной территории Украины необходимы как вложения частного сектора, так и государственная поддержка региона, которая в первую очередь должна предусматривать обеспечение Республики необходимыми бюджетными ресурсами для обеспечения финансирования не только социально направленных статей, но и развития экономики.

Проблемам становления и развития местных бюджетов посвящено значительное количество работ украинских учёных в частности: М.Я.Азарова, О.Д.Василик, И.О.Луниной, К.В.Павлюк, О.П.Кириленко, В.И.Кравченко [1-5]. Однако при этом остается значительное количество неразрешенных проблем, связанных с обеспечением местных бюджетов, в том числе Автономии, надежными источниками бюджетных ресурсов, необходимых для выполнения возложенных на них расходных полномочий. Цель статьи – проанализировать особенности формирования доходов и осуществления расходов в Автономии на уровне её районов, городов, сёл и посёлков и предложить практические рекомендации направленные на совершенствование доходных и расходных полномочий данных бюджетов.

Проведённые исследования показывают, что в АР Крым значительную долю в доходах местных бюджетов составляют межбюджетные трансферты, которые в среднем в республиканском бюджете в 2007 г. составили 46,4% (рост на 44,5% по сравнению с 2000 г.). В районных бюджетах доля межбюджетных трансфертов является наибольшей среди местных бюджетов, которая в 2007 г. в среднем составила 71,5%, городских – 35,7%, в сельских – 39,2%, поселковых – 41,6%, причём за исследуемый период наблюдался рост межбюджетных трансфертов во всех местных бюджетах при одновременном уменьшении доли доходных источников этих бюджетов. Так, доля налоговых поступлений в республиканском бюджете уменьшилась с 82,7% в 2000 г. до 36,3% в 2007 г., неналоговых поступлений с 12,6 до 10,4%, доходов от операций с капиталом с 22,8 до 4,3%. В районных бюджетах налоговые поступления уменьшились с 39,1 в 2000 г. до 20,2% в 2007 г., неналоговые поступления увеличились с 5,5 до 7,0%, доходы от операций с капиталом уменьшились с 0,4 до 0,3%.

В городских бюджетах Автономии, также наблюдалось снижение налоговых поступлений с 71,7 до 45,5% в 2007 г., при этом неналоговые поступления увеличились с 9,6 в 2000 г. до 16,2% в 2007 г. в ос-

новном за счёт собственных поступлений бюджетных учреждений, доходы от операций с капиталом с 0,05 до 5,5% в основном за счёт распродажи земли на южном и восточном побережье Республики. В сельских бюджетах также наблюдалось снижение налоговых поступлений с 57,3 в 2000 г. до 48,2% в 2007 г., при росте налоговых с 3,0 до 12,0%, доходов от операций с капиталом с 0 до 0,5%. В поселковых бюджетах налоговые поступления снизились с 73,7 в 2000 г. до 48,1% в 2007 г., неналоговые – с 10,3 до 9,8%, доходов от операций с капиталом – с 1,4 до 0,3%. При этом основными закреплёнными доходными источниками местных бюджетов АР Крым стали в 2007 г. налог с доходов физических лиц и плата за землю, среди неналоговых – собственные поступления бюджетных учреждений. При этом такие собственные поступления местных бюджетов, как единый налог, фиксированный сельскохозяйственный налог, местные налоги и сборы, налог с владельцев транспортных средств, налог на прибыль предприятий коммунальной формы собственности составили незначительную долю в доходах всех местных бюджетов Автономии.

На уровне всех местных бюджетов доля расходов значительно превышала долю доходных источников местных бюджетов, что свидетельствует о значительных дисбалансах в доходной и расходной частях этих бюджетов. Основными расходными статьями местных бюджетов Республики являлись социально направленные статьи бюджета при незначительной доле экономически направленных статей расходов, что связано с сокращением промышленности в АР Крым. Так, в республиканском бюджете основную долю расходов местных бюджетов занимали расходы на образование, которые в 2007 г. составили 30,3%, затем следуют расходы на охрану здоровья – 22,7%, социальную защиту – 11,8%, при этом доля расходов на экономическую деятельность составила 13,9%. В районных бюджетах доля расходов на образование в 2007 г. была 36,8%, охрану здоровья – 19,0%, социальную защиту – 26,1%, расходы на экономическую деятельность составили 4,7%. Аналогичная ситуация наблюдалась за исследуемый период и в городских, сельских и поселковых бюджетах АР Крым. При этом за период 2000-2007 гг. в Республике в большинстве местных бюджетов наблюдалось снижение как социально направленных, так и экономически направленных статей расходов.

Проведенный анализ показал, что в системе межбюджетных отношений существуют три ключевые проблемы, связанные с закреплением значимых доходных источников за данными бюджетами, разграничением расходных полномочий между различными уровнями мест-

ных бюджетов и разработкой эффективного и обоснованного механизма предоставления межбюджетных трансфертов.

В отличие от Украины в большинстве европейских стран за местными бюджетами закреплены на постоянной основе собственные весомые источники доходных поступлений. Так, собственные источники местных бюджетов формируются за счёт прямых налогов (с доходов физических лиц, с недвижимости, с прибыли предприятий) в Дании, Люксембурге, Швеции, Финляндии, Эстонии, Латвии, Литве. За счёт не прямых (на товары и импорт, оборот, продажи) – преимущественно в Бельгии, Франции, Нидерландах, Германии, Испании, Италии. Основу французской системы налоговых поступлений составляет имущественное налогообложение. В Германии основными местными налогами являются поземельный, промышленный налоги и налог на собственность, в Бельгии – налоги на доходы, прибыль и капитал. Основные бюджетообразующие налоги (например, налог на добавленную стоимость) в Бельгии, Швейцарии, Австрии, Германии находятся в совместном использовании центральными, региональными и местными органами власти. Одними из основных местных налогов в Скандинавских странах (Дании, Швеции, Финляндии, Норвегии) являются налоги на доходы физических лиц. Налоги на торговлю составляют значительную долю в доходах местных бюджетов европейских стран, таких как Италия, Испания, Люксембург.

Европейский опыт показывает, что налоговая система построена в данных странах таким образом, что в распоряжении местных бюджетов находятся значимые источники доходных поступлений необходимых им для выполнения возложенных на них функций, которые значительно превышают объём межбюджетных трансфертов. Данные источники бюджетных ресурсов позволяют решать не только социальные вопросы на уровне бюджетов местного самоуправления, но и значительно способствуют реализации развития экономики. Исходя из европейского опыта закрепления доходных источников за местными бюджетами и сформировавшейся системы налогообложения в Украине необходимо передать в распоряжение местных бюджетов следующие значимые собственные источники налоговых поступлений, представленные в табл.1.

При этом наряду с закреплением за местными бюджетами значимых собственных источников доходов в Украине существуют значительные проблемы с разграничением расходных полномочий между различными уровнями бюджетной системы. В высокоразвитых странах, таких как Франция, за местными бюджетами закреплены такие расходные полномочия: местные финансы, обеспечение кадрами, до-

роги и улицы, управление коммунальными службами через государственные корпорации; в Нидерландах муниципалитеты заботятся об охране здоровья, образовании, строительстве. В Норвегии за местными бюджетами закреплены следующие расходные полномочия: библиотеки, начальные школы, среднее образование, местные дороги, сбор отходов, медицинская помощь. В Португалии муниципалитеты преимущественно отвечают за тепло-, электро- и водоснабжение, за переработку отходов. В Бельгии за органами местного самоуправления закреплено: начальное и среднее образование, охрана окружающей среды, инфраструктура, коммунальные услуги, занятость, хозяйственные работы, транспорт, жилищная политика. Исходя из европейского опыта нами предложено за местными бюджетами в Автономии закрепить следующие расходные полномочия, представленные в табл.2.

Таблица 1 – Структура распределения основных видов налогов в АР Крым

Местный уровень	Государственный уровень
налог на доходы физических лиц	
налоги на имущество (в т.ч. плата за землю)	
плата за лицензии и торговый патент на осуществление предпринимательской деятельности	
плата с владельцев транспортных средств	
плата за ресурсы местного значения	
местные акцизы	
местные экологические налоги	
местные налоги и сборы	
Совместные налоги	
50% налога на добавленную стоимость	50% налога на добавленную стоимость
50% налога на прибыль предприятий	50% налога на прибыль предприятий

Таблица 2 – Уровни распределения расходных полномочий между различными уровнями бюджетов в Автономии

Уровень	Расходные полномочия
Местный уровень	<ul style="list-style-type: none"> ➤ местный транспорт, строительство и содержание дорог местного значения; ➤ уличное освещение и сбор мусора, оказание коммунальных услуг (газо-, тепло-, водоснабжение, канализация); ➤ начальное и среднее образование (школы, гимназии, лицеи); ➤ содержание парков и скверов, памятников местного значения, содержание муниципального жилищного фонда, пляжей, туризм; ➤ содержание учреждений первичной медицинской помощи; ➤ ветеринарный и санитарно-эпидемиологический контроль; ➤ создание условий для творческого и культурного развития, а также физической культуры на местном уровне (ансамбли, творческие коллективы, спортивные кружки).

Предложенное распределение доходных источников и расходных полномочий на уровне местных бюджетов, с нашей точки зрения и исходя из опыта высокоразвитых европейских стран, обеспечит соответствие между доходными и расходными источниками на уровне местных бюджетов и будет способствовать уменьшению дотационности данных бюджетов при одновременном увеличении источников доходов, направляемых на финансирование как социальных, так и экономически значимых программ в регионе.

1.Азаров М.Я., Ярошенко Ф.О., Бодров В.Г. та ін. Реформування міжбюджетних відносин і зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування. – К.: НДФІ, 2004. – 400 с.

2.Василик О.Д., Павлюк К.В. Бюджетна система України. – К.: Центр навч. літ-ри, 2004. – 544 с.

3.Кравченко В.І. Місцеві фінанси України. – К.: Т-во “Знання”, КОО, 1999. – 487 с.

4.Кириленко О.П. Місцеві фінанси. – Тернопіль: Астон, 2004. – 140с.

5.Луніна І.О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин. – К.: Ін-т економічного прогнозування, 2006. – 393 с.

Получено 22.05.2008

УДК 162.32

В.О.КУЛЕША

Головне управління Черкаської облдержадміністрації

ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ ЗАОЩАДЖЕНЬ ДОМАШНІХ ГОСПОДАРСТВ

Розглядаються поняття «заощадження» різних вчених, форми акумуляції заощаджень, а також наведено чотири складові фонду накопичення домашнього господарства.

Сьогодні економіка України має гостру потребу в довгострокових інвестиціях, стійких до коливань кон'юнктури світових фінансових ринків. Внутрішні джерела в значній мірі здатні задовольнити вказану потребу, але низька інвестиційна активність економічних суб'єктів перешкоджає цьому. Отже, необхідно досліджувати причини небажання заощаджувальників використовувати інвестиційні форми акумуляції і на цій основі розробити концепцію стимулювання інвестиційної активності в економіці.

Основними джерелами довгострокових інвестицій, найбільш стійких до коливань кон'юнктури світових фінансових ринків, є заощадження домашніх господарств. Від раціональності формування і ефективності використання заощаджень домашніх господарств залежить економічний розвиток суспільства в цілому. Крім того, заощадження домашніх господарств – це не тільки важливе, але і значне джерело ресурсів, необхідних для реструктуризації і оздоровлення віт-

чизняної економіки. У зв'язку з цим розробимо концепцію стимулювання інвестиційної активності в економіці на основі використання заощаджень населення. Реалізація вказаної концепції не тільки сприятиме залученню заощаджень населення як інвестиції, але і послужить стимулом для зростання інвестиційної активності всіх економічних суб'єктів.

Концепція стимулювання інвестиційної активності в економіці, на нашу думку, повинна включати наступні складові: а) особливий предмет дослідження; б) понятійний апарат, що відображає процеси заощадження і інвестування в економіці; у) методологічні підходи дослідження процесів заощадження і інвестування, адекватні предмету дослідження; г) механізм стимулювання інвестиційної активності в економіці; д) інституційну основу інвестування заощаджень.

Заощадження – це вільні грошові кошти, що залишаються після оплати всіх обов'язкових витрат і придбання необхідних товарів [1]. Створення заощаджень ґрунтується на третій стадії процесу відтворення – розподілі, але формування заощаджень відбувається при подальшому розподілі валового доходу на складові: заощадження і витрати. Заощадження можуть здійснюватися державою, підприємствами, домашніми господарствами.

Вивченням поняття «заощадження» займалося багато вітчизняних вчених: І.А.Басв, Д.А.Голіцин, В.П.Іваніцький, А.Ю.Казак, В.І.Колесников, М.І.Туган-Барановський [1, 6] та ін. Серед зарубіжних учених можна виділити праці Д.Кейнса, А.Маршалла, Д.Мілля, Ж.Б.Сея, А.Сміта [2-5] та ін.

На початковому етапі розвитку економічної науки існування заощаджень вважалося за неможливе. А.Сміт в «Дослідженнях про природу і причини багатства народів» стверджував: «Те, що зберігається протягом року, споживається так же регулярно, як і те, що щорічно витрачається, і притому в продовженні майже того ж часу; але споживається воно зовсім іншого роду людьми».

Відповідно до підходу А.Сміта, запас суспільства ділиться на наступні частини:

- безпосереднє споживання, яке не приносить прибутку. Складається із запасів їжі, одягу, предметів домашнього побуту і т.п., які були придбані споживачами, але ще повністю не спожиті;
- основний капітал, який приносить дохід або прибуток, не поступаючи в обіг або не змінюючи власника;
- оборотний капітал, який приносить дохід тільки за допомогою обороту або зміни власників [2].

На думку А.Сміта, саме ощадливість, а не працьовитість, є безпосередньою причиною зростання капіталу, але «працьовитість створює те, що нагромаджує заощадження». Проте капітал ніколи не міг би зростати, якби ощадливість не зберігала і не нагромаджувала. Він відзначав, що майже у всіх людей іноді бере гору прагнення проводити витрати, а у деяких людей воно переважає майже завжди.

У роботі «Трактат політичної економії» Ж.Б.Сей сформулював закон функціонування ринку, який свідчить: обмін продукту на продукт автоматично веде до рівноваги між купівлею-продажем; і якщо який-небудь товар не знаходить собі покупця, це означає, що інші виробництва надали товарів менші, ніж потрібно [3]. Дане положення згодом було назване законом Сея. Закон Сея гарантує, що витрати на споживання будуть достатніми для успішної реалізації проведених товарів. Таким чином, для нього, як і для А.Сміта не відбувається витоків з потоку «доходу - витрати», що є по суті заощадженнями [2].

На відміну від А.Сміта і Ж.Б.Сея, Д.Мілль не вважав, що збережене протягом року споживається так само регулярно, як і те, що щорічно витрачається, і притому протягом майже того ж часу. У «Основах політичної економії» Д.Мілль визначав заощадження як надлишок продукту праці, що залишається після того, як всі учасники процесу виробництва забезпечені предметами першої необхідності за вирахуванням витрат, що йдуть на задоволення потреб, що відрізняються від повсякденних.

Отже, заощадження викликають недостатність споживання. Проте витік з потоку «доходи-витрати» не спростовує закон Сея, оскільки, на думку Д.Мілля, все, що накопичується, як правило, інвестується з метою отримання майбутньої вигоди. Проте, Д.Мілль справедливо визнавав, що мотиви, які спонукають до здійснення заощаджень, існують навіть тоді, коли капітал не приносить прибутку [4]. Даний факт він пояснював прагненням зробити за сприятливих умов певні запаси на випадок виникнення яких-небудь труднощів в майбутньому.

А.Маршалл продовжив і розвинув ідею Д.Мілля про накопичення як перевагу майбутньої вигоди по відношенню до справжньої, ввівши категорію "граничної корисності".

А.Маршалл убачав причини, які спонукають до «пожертвування» не тільки в забезпеченні безпеки, але і в особливостях "людської натури", її здатності "заглядати в майбутнє", тому він розширив коло чинників, що визначають накопичення багатства. Основним мотивом до заощадження А.Маршалл вважав «сімейні прихильності». Звичка «забезпечувати собі майбутнє» розвивається поволі і нерівномірно.

А.Маршалл вводить категорію здібності до заощадження: «...по мірі розширення можливостей для інвестування капіталу відбувається постійне збільшення того надлишку виробництва над необхідними життєвими засобами, який породжує здібність до заощадження» [5].

У теорії М.Вальраса чисті заощадження рівні інвестиціям, оскільки вони, на його думку, є ніщо інше, як попит на капітальні блага. Але ця рівність ще не є умовою економічної рівноваги: останнє більшою мірою залежить від рівності заощаджень і витрат виробництва капітальних благ. Якщо в той або інший період обидві ці величини не рівні, мають місце розширення або скорочення виробництва.

Можна відмітити, що схема кумулятивного процесу руху цін К.Вікселя передбачила багато положень, сформульованих через три десятиліття Д.Кейнсом в роботі «Трактат про гроші».

Д.Кейнс визнавав у протилежність Ж.Сею і його послідовникам можливість неспівпадання сукупної пропозиції товарів і сукупного попиту на них. Д.Кейнс визначав заощадження як «...перевищення доходу над споживчими витратами». Основними чинниками, що визначають попит на предмети споживання, є, по-перше, схильність до споживання і, по-друге, об'єм національного доходу. Під "схильністю до споживання" Д.Кейнс розумів функціональну залежність між величиною національного доходу і його часткою, що йде на особисте споживання при незмінному рівні доходу [6].

Формування фонду накопичення домашнім господарством носить цільовий характер. У основі акумуляції заощаджень, як і в основі будь-якої діяльності індивідуума, лежить економічний інтерес.

Як правило, виділяють три складові фонду накопичення: поточні накопичення, страховий запас, інвестиційні накопичення [7]. На нашу думку, страховий запас не однорідний за своїм змістом. Він складається з двох елементів: накопичень на старість і накопичень на непередбачений випадок, оскільки цілі формування вказаних фондів різні (фонд накопичень на старість створюється з метою забезпечення споживання при настанні старості (виході на пенсію), а фонд накопичення на непередбачений випадок – для покриття непередбачених витрат). У зв'язку з цим, на нашу думку, доцільно виділити чотири складові фонду накопичення домашнього господарства:

1. Фонд поточних накопичень – запас, призначений для купівлі товарів (робіт, послуг). Фонди поточних заощаджень утворюються в результаті поступового витрачання поточного доходу. З кожним регулярним отриманням доходу вони поповнюються, а з поступовим використанням доходу на поточні споживчі цілі – скорочу-

ються. Такі фонди заощаджень носять в основному короткостроковий характер і накопичуються у високоліквідних формах, як правило, – це готівка. Заощадження на покупку товарів і/або послуг утворюються і в тих випадках, коли вартість планованої покупки перевищує частину поточного доходу потенційного покупця, якого він може направити на неї. Щоб зробити вказану покупку, покупець повинен накопичити необхідну суму. Акумуляція цієї суми припускає відстрочення споживання в часі, яка тим більше, чим довше потрібно накопичувати потрібну для покупки суму.

2. Фонд накопичень на непередбачений випадок – довгостроковий, як правило, фонд накопичень. Використання цього запасу відбувається при настанні деякого непередбаченого випадку: хвороби, втрати працездатності і т.д. Такі заощадження акумулюються в найбільш ліквідній формі.
3. Фонд накопичень на старість – запас, здійснюваний з метою забезпечення споживання при настанні старості (виході на пенсію). Довгостроковий по своєму характеру фонд накопичень. Заощадження з вказаного фонду можуть бути вкладені в найменш ліквідні активи, поки здійснюється процес накопичення.
4. Фонд інвестиційних накопичень – це особливий вид фондів накопичень, не призначений на поточні споживчі потреби. Головна мета створення такого фонду – вкладення в активи, що приносять дохід. Заощадження цього вигляду акумулюються понад ті необхідні накопичення, які використовуються на споживчі цілі. Формування фонду інвестиційних накопичень можливе, на нашу автора, тільки в тому випадку, якщо розмір доходу, що отримується домашнім господарством, перевищує величину витрат, обов'язкових для забезпечення його життєдіяльності, і відрахувань до фондів: поточних накопичень, накопичень на непередбачений випадок, накопичень на старість.

Отже, оскільки фонд інвестиційних накопичень не є обов'язковим, доцільно охарактеризувати його як фонд вторинних накопичень. Засоби, що поступають до фондів накопичень, можуть перерозподілятися: до фондів споживання при настанні подій, для яких вони створювалися, і/або між складовими фонду накопичення при зміні цілей формування запасу.

Ухвалення індивідуумом рішення про заощадження частини отриманого доходу спирається не тільки на об'єктивні чинники. Людина, яка ухвалює рішення, – це динамічна емоційна система. Отже, в ухваленні індивідуумом рішення про заощадження основним є психо-

логічний чинник, тобто його система цінностей, інтересів. Раціональне формування і ефективне використання заощаджень населення мають місце тільки за наявності продуктивної системи цінностей, яка, як будується на трьох основних вузлах: довіра, відповідальність і особа.

Взаємозв'язок між економічним зростанням і рівнем сукупних заощаджень, відмічений вище, відповідає реальності тільки для країн, в яких створені механізми по формуванню і ефективному використанню збереженої частини доходів економічних суб'єктів [7]. Інакше зростання заощаджень збільшуватиме вилучення засобів з потоку «доходів-витрати» і, як наслідок, обумовлювати недостатність засобів для покриття витрат виробників, пов'язаних з випуском продукції, і т.д. Отже, збільшення заощаджень в країнах, що не мають ефективних механізмів по їх залученню і використанню в економіці, є не благом, ведучим до економічного зростання, а одним з основних чинників, які сприяють виникненню негативних структурних деформацій народного господарства і економічному спаду.

1. Большой экономический словарь. – 5-е изд. доп. и перераб. / Под ред. А.Н.Азриляна. – М.: Ин-т новой экономики, 2002. – 1205 с.

2. Классика экономической мысли: Сочинения / В.Петти, А.Смит, Д.Рикардо и др. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2000. – 368 с.

3. Сей Ж. Б. Трактат по политической экономии. – М., 2000. – 51 с.

4. Милль Д.С. Основы политической экономии. Т.1: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1980. – 286 с.

5. Маршалл А. Принципы политической экономии: В 3 т. Т.1: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1983. – 415 с.

6. Історія економічних вчень / За ред. Л.Я.Корнійчук. – К., 2000. – 389 с.

7. <http://www.franko.lviv.ua/faculty/ekonom/Economics/publish/Dohody.htm>.

Отримано 20.05.2008

УДК 336.1

Л.В.КОЗАК

Волинський національний університет ім. Лесі Українки, м.Луцьк

ВИДАТКИ МІСЬКИХ БЮДЖЕТІВ НАПРИКІНЦІ XVIII ст. – 80-х РОКІВ XIX ст. (за матеріалами Волинської губернії)

Розглядаються основні статті видатків міських бюджетів впродовж періоду, коли закладався фундамент сучасної системи міських фінансів. Досліджено структуру обов'язкових та факультативних видатків міських бюджетів за матеріалами Волинської губернії.

Зростання значення місцевих фінансів у сучасній фінансовій системі України зумовлює детальне дослідження структури місцевих бюджетів, джерел формування доходів, основних напрямків фінансування

та способів подолання дефіциту місцевих бюджетів. У зв'язку з цим актуалізується вивчення історико-економічного досвіду формування міських фінансів сучасного типу, зокрема основних статей видатків міських бюджетів.

Мета нашого дослідження – визначити основні обов'язкові та факультативні статті видатків міських бюджетів наприкінці XVIII – 80-х років XIX ст. та проаналізувати виконання міських і делегованих державою зобов'язань органів місцевого управління. Хронологічні межі роботи обумовлені часом приєднання Правобережної України до Російської імперії та початком реформування міського самоврядування на підставі „Міського положення” 1870 р.

Окремі аспекти формування міських бюджетів розкриті у роботах науковців середини XIX – початку XX ст. [13, 14]. Відомий економіст І.С.Бліох досліджував еволюцію державних фінансів і їх зв'язок з місцевими бюджетами [12]; І.Х.Озеров розробляв критерії розмежування обов'язкових і факультативних видатків міських бюджетів [15]. На сучасному етапі розвитку історико-економічної науки фінанси місцевих органів влади у Правобережній Україні в XIX ст. ще не стали предметом спеціального дослідження. Запропонована стаття актуальна ще й тому, що саме в другій половині XIX ст. складаються основні принципи місцевого фінансування.

В теорії фінансів у видатковій частині бюджетів розрізняють постійні та факультативні видатки. У структурі міського бюджету Волинської губернії такий поділ з'явився лише на початку 50-х років XIX ст. Тоді до деяких постійних видатків належали кошти, які спрямовувалися на утримання органів місцевого управління, фінансування соціальної сфери, благоустрій міста та виконання видатків, делегованих державою [12]; до факультативних – на будівництво, реконструкцію мостів, переправ, приміщень, які займали окремі органи управління та інше [15]. Таке розмежування перелічених статей видатків не було характерним для бюджетів усіх міст. Наприклад, фінансування церковно-парафіяльних шкіл у бюджетах Житомира і Луцька належало до постійних видатків, тоді як у бюджетах інших повітових міст Волинської губернії воно мало обов'язковий характер.

Відповідно до „Міського положення” 1785 р. міська громада мала право самостійно визначати статті фінансування. Переважно до них належало утримання магістрату, фінансування шкіл та установ у місті, що підлягали приказу громадської опіки, громадські будівлі та ремонт доріг. У зв'язку з недостатньо розвинутою доходною базою міст до 30-х років XIX ст. [14] основною видатковою статтею міських бюдже-

тів Волинської губернії залишалося фінансування окремих органів місцевого управління [1]; згодом перелік статей видатків розширився за рахунок видатків на поліпшення благоустрою міст та частково видатків на соціальну сферу. Відповідно до суспільного призначення у структурі міських бюджетів можна виділити шість груп видатків, призначених для фінансування: 1) місцевого управління; 2) освіти, медицини та (рідше) соціального забезпечення; 3) благоустрою міст; 4) військових видатків; 5) погашення позики чи виконання фінансових зобов'язань попередніх бюджетних періодів; 6) екстраординарні витрати.

До структури видатків на утримання міських дум та магістратів входили: 1) оплата праці секретаріату та канцелярських службовців; 2) витрати на канцелярське обладнання; 3) оплата орендної плати приміщення, що займали магістрат і міська дума; 4) опалення та освітлення цих приміщень.

Упродовж кінця XVIII ст. – 70-80-х років XIX ст. найбільшою за обсягом видатковою статтею були витрати на міське управління, питомо частка яких у міських бюджетах Волинської губернії досягала 50-70% [11]. До складу цієї статті видатків належало фінансування магістрату, ратуші, міської думи (де такі були створені) та міської поліції. Фінансування магістратів було передбачено у бюджетах Житомира та семи повітових міст (усього в Волинській губернії нараховувалось одинадцять штатних повітових міст) – Ковеля, Володимир-Волинського, Луцька, Новоград-Волинського, Овруча, Кременця та Дубно. У першій половині XIX ст. у Новоград-Волинському (наприкінці XVIII ст.) та Житомирі (наприкінці 30-х років XIX ст.) поряд з магістратами були створені також і міські думи. Цим пояснюється більший (приблизно в півтора рази [3]) обсяг витрат бюджетів цих міст на міське управління порівняно з іншими містами Волинської губернії. Після ліквідації магістратів Волинської губернії у кінці 60-х років XIX ст. міські думи були створені також у Володимир-Волинському, Дубно, Кременці, Луцьку, Овручі та Рівному [2].

У повітових містах Волинської губернії, де фінансовими справами займалися магістрати, при них функціонувало господарське відділення. До його складу входили секретар з окладом 150-200 руб., два три писарі (50-90 руб. кожному), рідше – сторож (30-40 руб.), столоначальник (100 руб.) чи розсильний (30-50 руб.) [6]. Штат міської думи теж обмежувався секретарем (з окладом 170-180 руб.), бухгалтером (150-170 руб.), одним-двома писарями, розсильним і сторожем, утримання яких становило близько 600-900 руб. у рік [8]. Крім магістратів та міських дум, до органів міського управління належала ратуша, яка

була створена в заштатному містечку Волинської губернії – Олиці (наприкінці XVIII ст.) й фінансувалася за рахунок самооподаткування місцевого населення [9]. До особового складу ратуші станом на 1854 р. входили секретар, на якого покладалися й посадові обов'язки бухгалтера, писар, сторож та розсильний. Утримання штату обходилося міській громаді близько 200-300 руб. у рік.

Крім витрат на оплату праці секретаріату та канцелярським службовцям магістрату, міської думи чи ратуші, у структуру видатків на їх утримання також входили опалення, освітлення та оренда приміщення. Розмір орендної плати за приміщення, яке займали міські органи влади, встановлювався шляхом підписання двостороннього договору між міським магістратом (думою чи ратушею) і власником приміщення, який завірявся губернським правлінням. Так, станом на 1834 р. органи міського управління губернського та шести повітових міст, що перебували у державній власності, мали власне приміщення, а тому обсяг їх фінансування не передбачав сплати орендної плати [3], тоді як у 1858 р. лише магістрати Володимира, Ковеля та Луцька розміщувалися у будівлях комунальної власності; для інших розмір орендної плати становив близько 50-200 руб. у рік. Додаткові витрати Новоград-Волинської думи були пов'язані з орендою житлового приміщення для посесора сільського поселення Суслова, яке перебувало у міській власності.

До витрат на місцеве судове управління належало фінансування сирітського, (рідше) словесного суду, канцелярія яких часто приєднувалася до магістратів. Крім того, у бюджетах міст Волинської губернії закладалися щорічні витрати у розмірі 30-40 руб. на утримання писаря при повітовому стряпчому.

Динаміка видатків на утримання правоохоронних органів у містах Волинської губернії в 30 – 60-х роках XIX ст. показує зростання їх питомої частки від 30 % до 50-60 % усіх видатків міських бюджетів. Причинами цього були: 1) розширення компетенції поліцейного управління за рахунок місцевої пожежної охорони, 2) забезпечення амуніції, провіанту та житлом нижніх військових чинів, які входили до складу міської поліції, 3) збільшення штату міської поліції у Волинській губернії, зумовлене соціально-політичними заворушеннями на Правобережній Україні, 4) покриття видатків на опалення й освітлення в'язниць та оренди приміщень для затримання арештантів.

У ході реформування та розширення поліцейного управління на початку 40-х років XIX ст. городничі Староконстантинова, Володимир-Волинського, Луцька були замінені поліцмейстерами. Вони отри-

мували оклад з міських доходів (а у випадку дефіциту міського – із губернського бюджету) [5], а також грошові виплати, які забезпечували відповідні умови для здійснення покладених на них службових обов'язків: „квартирні” (з метою житлового забезпечення окремих чиновників та службовців поліційного управління) та виплати на провіант й амуніцію. У такий спосіб станом на початок 50-х років XIX ст. поліцмейстер отримував оклад у розмірі 175 руб., становий пристав та квартальний – 60 – 70 руб., а також грошові виплати для житлового забезпечення у розмірі 30-50 руб.; нижні чини поліції та пожежники забезпечувалися провіантом, обмундируванням та окладом у розмірі не більше 130 руб. на рік [6]. Поліції приватних міст (Рівного, Острога, Заславля, Старокопистинів) до 40-х років XIX ст. утримувалися за рахунок власників землі, а згодом – міських доходів відповідно до своїх бюджетів та кошторисів витрат на утримання поліції, які щорічно затверджувалися губернатором [7].

У структурі видатків на місцеве управління з 40-х років XIX ст. зросла частка витрат міста на утримання в'язниць. Відповідно до наказу Міністерства внутрішніх справ від 1844 р. за рахунок залишків міських та земських зборів облаштовувалися окремі приміщення для утримання арештантів. У повітовому місті повинно було бути не менше п'яти, а в губернському – десяти камер довжиною і шириною у три метри [8]. Згідно з наказом фінансування будівництва нових приміщень мало належати до факультативних видатків міста, однак на практиці воно було постійною статтею бюджету.

Утримання поліційного управління передбачало також фінансування місцевої пожежної охорони, тобто видатки на оплату праці брандмейстеру, закупівлю й ремонт пожежного обладнання, коней та їх утримання. Однак зростання видатків на утримання штату поліції у півтора – два рази в 70-х – на початку 80-х років порівняно з 30-ми роками XIX ст. призвело до скорочення видатків на місцеву пожежну охорону. Так, станом на 1881 р. у міських бюджетах Волинської губернії, де не було введено Міського положення 1870 р., не фінансувалося утримання команди пожежників, коней та оновлення чи ремонт пожежних інструментів [9].

Водночас органи державної влади також делегували частину своїх повноважень органам міського управління і вимагали їх реалізацію за рахунок міських доходів: оплата праці чиновникам, відряджених Міністерством внутрішніх справ чи Міністерством фінансів у канцелярію волинського губернатора (з 1834 р.), часткове фінансування видатків Міністерства внутрішніх справ чи губернського правління. Таке

зростання постійних видатків на місцеве управління спричинило до: 1) пошуку нових джерел міських доходів, 2) скорочення видатків у соціальну сферу та на покращення благоустрою міста, 3) зростання потреби у державних трансфертах з метою покриття обов'язкових видатків. У такий спосіб статті видатків міських бюджетів на місцеве управління зростали у два – три рази швидше, ніж видатки на соціальну сферу чи покращення благоустрою міст.

Видатки міського бюджету на соціальну сферу обмежувалися лише фінансуванням церковно-парафіяльних училищ, медицини та частково соціального забезпечення. До середини 60-х років XIX ст. видатки на оренду приміщення, опалення та освітлення для церковних училищ здійснювалися лише з бюджетів Житомира, Луцька та Новограда-Волинського [10], але згодом і це фінансування було призупинене. Видатки на медицину, а саме утримання міського лікаря та повитухи, закладалися лише у Житомирському та Кременецькому бюджетах [11].

Незначна частина міських видатків призначалася на соціальне забезпечення. Із доходів Житомира здійснювалися виплати синам колезького секретаря, які не досягли повноліття і були позбавлені годувальника, у розмірі 100 руб. на рік [4]; за рахунок грошових ресурсів Луцька орендували землі сільськогосподарського призначення для Луцької інвалідної команди [3]. Однак такі статті фінансування були поодинокими і нерегулярними.

Тенденція до скорочення була характерна і для видатків, спрямованих на покращення благоустрою міст. Їх питома частка у бюджетах Волинської губернії 30-50-х років XIX ст. становила приблизно 7-17%, а на початку 80-х років – не перевищувала 1% усіх видатків. До структури видатків на благоустрій міста належали статті витрат на освітлення та прибирання міських вулиць, укладання бруківки, будівництво, реконструкцію мостів і переправ, ілюмінацію міста в святкові дні та ін.

Скорочення видатків на місцеву пожежну охорону, благоустрій міст та недостатнє фінансування соціальної сфери було зумовлене також зростанням витрат на військові потреби та міжбюджетних трансфертів із міських бюджетів державному. Питома частка цих видатків у бюджеті губерньського міста Волинської губернії становила близько 10%, а для повітових – 20-30% від загального обсягу фінансування цих міст [11].

Отже, упродовж першої половини XIX ст. почав закладатися фундамент для формування міських фінансів сучасного типу. У видатковій частині міських бюджетів почали розрізняти обов'язкові (як прави-

ло, делеговані державою) та власні міські видатки, були визначені основні напрямки міського фінансування. До основних недоліків належало те, що: 1) видатки, які задовольняли місцеві потреби та на соціальну сферу, як правило, фінансувалися за залишковим принципом; 2) до 50-х років не було уніфіковано поділу видатків на обов'язкові та факультативні; 3) внаслідок постійного зростання дефіциту державного бюджету був розширений перелік обов'язкових видатків міських бюджетів, які задовольняли насамперед загальнодержавні потреби. Це стало підставою для подальшого реформування системи міських фінансів у напрямку розширення компетенції органів міського самоврядування, збільшення фінансування на покращення благоустрою міст та задоволення місцевих потреб.

1.Державний архів Волинської області. Ф.229. – Оп.1. – Спр. 1а.

2.Центральний державний історичний архів м.Києва (Далі: ЦДІАУК). Ф.442. – Оп.44. – Спр. 437.

3.ЦДІАУК. – Ф. 442. – Оп. 65. – Спр. 341.

4.ЦДІАУК. – Ф. 442. – Оп. 67. – Спр. 507.

5.ЦДІАУК. – Ф. 442. – Оп. 72. – Спр. 444.

6.ЦДІАУК. – Ф. 442. – Оп. 73. – Спр. 231.

7.ЦДІАУК. – Ф. 442. – Оп. 79. – Спр. 340.

8.ЦДІАУК. – Ф. 442. – Оп. 83. – Спр. 10.

9.ЦДІАУК. – Ф. 442. – Оп. 85. – Спр. 37.

10.ЦДІАУК. – Ф. 442. – Оп. 88. – Спр. 348. Ч.1.

11.ЦДІАУК. – Ф. 442. – Оп. 551. – Спр. 45.

12.Блиох И.С. Финансы России XIX столетия. История – Статистика. Т.1. – СПб.: Типография М.М. Стасюлевича, 1882. – 292 с.

13.Буданов М.В. Городское самоуправление в России. Городское самоуправление до 1870 г. – Ярославль: Общественная польза, 1877. – 371 с.

14.Дитятин И. Устройство и управление городов России. – Т. 1. Города России в XVIII в. – СПб.: Типография П.П.Меркулева, 1875. – 510 с.

15.Озеров И.Х. Основы финансовой науки. – Выпуск 2. Бюджет. Местные финансы. Государственный кредит. – М.: Типография т-ва И.Д.Сытина, 1908. – 335 с.

Отримано 22.05.2008

УДК 658.5

М.В.ВОЛКОВА

Харківська національна академія міського господарства

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ ПЛАНУВАННЯ ТА КОНТРОЛЮ ВИТРАТ НА ОСНОВІ ДІЯЛЬНОСТІ (АВС) У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Розглядаються теоретико-методичні засади формування комплексної системи управління витратами на підприємстві. Подано рекомендації щодо впровадження методу планування та контролю витрат на основі діяльності (АВС).

Сукупні обсяги розходу живої та уречевленої праці на випуск корисних благ (товарів і послуг) складають реальні витрати виробництва. Розмір таких витрат визначається часом, що є необхідним для випуску продукції в організаційно-економічних та техніко-технологічних умовах, що склалися в господарській сфері.

Прийняття управлінських рішень в сфері формування витрат звичайно надає помітний вплив на усі аспекти діяльності підприємства, що обумовлює необхідність формування цілісного системного підходу щодо управління витратами підприємства як грошовим еквівалентом витрат усіх видів ресурсів. Перевагами розбудови комплексної системи управління витратами вважаються наступні: забезпечення виробництва конкурентоспроможної продукції при оптимальному розподілі ресурсів; наявність якісної та достовірної інформації про собівартість окремих видів продукції та їх позиції на ринку в порівнянні з продукцією інших виробників; можливість використання гнучкого ціноутворення; надання об'єктивних даних для упорядкування бюджету підприємства; можливість оцінки діяльності кожного підрозділу з фінансової точки зору; прийняття всебічно обґрунтованих управлінських рішень та ін. Різні аспекти управління витратами розглядалися багатьма провідними вітчизняними та зарубіжними науковцями, такими як І.Бланк, О.Гарин, О.Гірна, К.Друрі, М.Карпунін, М.Ліндерс, І.Мазур, Б.Майданчик, В.Николайчук, М.Поукок, А.Тейлор, Т.Уайтін, Х.Фірон, Дж.Хедлі, Н.Чухрай, В.Шапіро [1, 2, 4-12] та ін. Проте необхідність застосування комплексного підходу до обґрунтування управлінських рішень в сфері формування витрат вимагає додаткового вивчення цілого комплексу питань удосконалення методичного забезпечення планування та контролю витрат.

Метою даного дослідження є вивчення та узагальнення методичних засад планування та контролю витрат на основі діяльності (АВС) в системі управління витратами підприємства. Для досягнення постав-

леної мети в процесі дослідження використовувалися наступні наукові методи: теоретичне узагальнення – для вивчення теоретичних основ розбудови методичного забезпечення функціонування системи управління витратами на підприємстві; аналізу і синтезу – для диференціації і узагальнення складу факторів формування витрат на підприємстві; графічний – для наочного представлення отриманих результатів дослідження.

Управління витратами (УВ) являє собою складний, багатоаспектний та динамічний процес, що включає управлінські дії, метою реалізації яких є досягнення високого економічного результату діяльності підприємства. Так, О.Градов [3, с.341] наголошує з цього приводу, що управління витратами не завжди має бути спрямоване безпосередньо на економію витрат. Принциповим є забезпечення ефективності цих витрат, тобто одержання прибутку, що реально виправдовує витрати. Саме тому головним в управлінні витратами є запобігання потенційно неефективним витратам.

В основі створення комплексної системи управління витратами, як відзначає Б.Майданчик [8, с.246], закладена ідея використання можливостей узгодженого впливу на витрати та якості розроблювальних, освоєваних й споживаних виробів на кожній стадії життєвого циклу продукції.

Послідовність розбудови та визначення складових системи управління витратами підприємства представлено на рис.1.

Суб'єктами управління витратами виступають керівники та спеціалісти підприємства та структурних підрозділів. Окремі функції та елементи управління витратами виконуються службовцями підприємства безпосередньо або при їхній активній участі. В якості об'єктів управління витратами можна розглядати їх абсолютний розмір, структуру та динаміку.

Визначення змісту процесу управління витратами, запропоноване І.Бланком [1], як системи принципів та методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням ефективного використання ресурсів та капіталу в різноманітних видах діяльності підприємства та організацією їхнього обігу, обумовлює важливе значення правильного вибору методів управління витратами. Суттєве різноманіття факторів, що впливають на сумарні витрати, веде до множинності способів розрахунку та методів управління витратами. До них можна віднести кількісні методи оцінки динаміки витрат: аналіз беззбитковості виробництва, метод кривих росту продуктивності, метод планування запасів, метод оцінки та перегляду

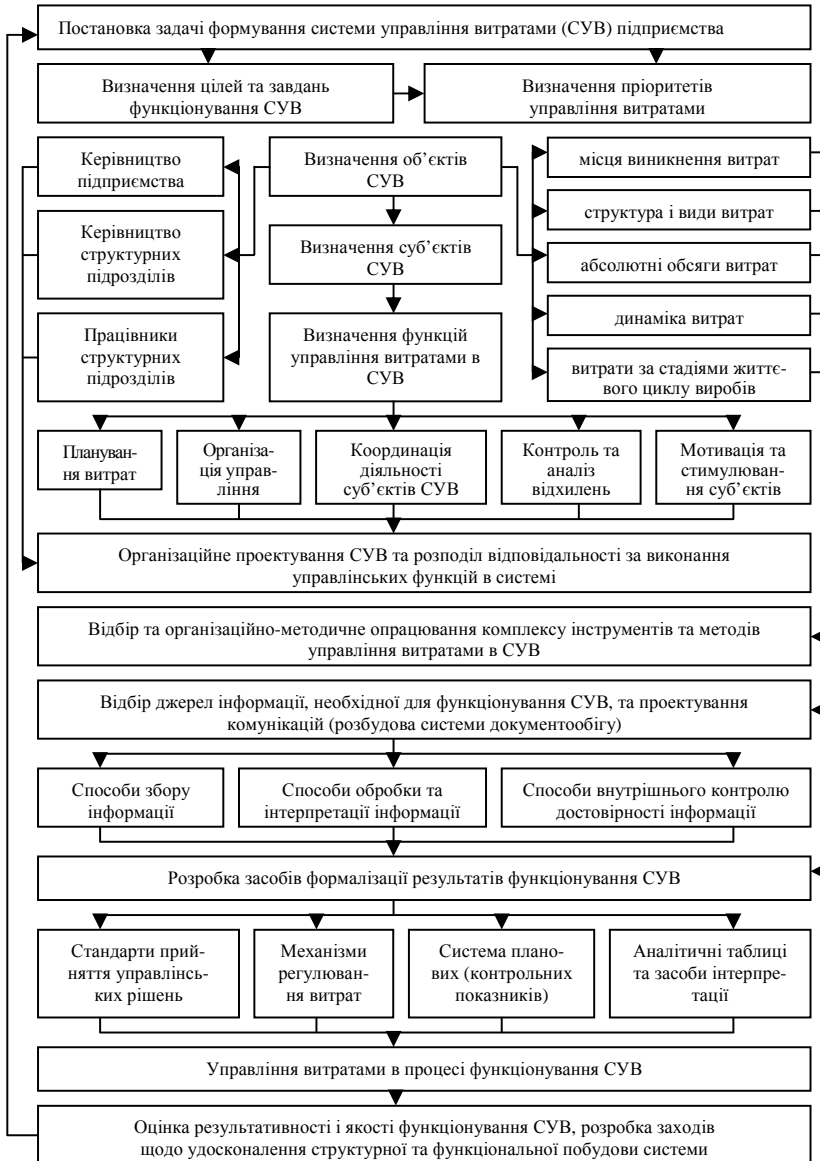


Рис.1 – Послідовність розбудови та визначення складових системи управління витратами підприємства

планів (PERT), мінімаксий та регресійний методи розподілу перемінних витрат, ситуаційний аналіз, визначення операційної і фінансової залежності та ряд інших методів.

При формуванні системи управління витратами, а також у процесі вибору методів планування та контролю витрат, що знайдуть впровадження в межах цієї системи, слід обов'язково враховувати їхні особливості, як економічної категорії. По-перше, це динамізм витрат, те, що вони постійно рухаються та змінюються. Так, у ринкових умовах постійно змінюються ціни на покупні сировину та матеріали, комплектуючі деталі та вироби, тарифи на енергоносії та послуги. Оновлюється продукція, переглядаються норми витрат матеріалів, що відображається на собівартості продукції. Тому витрати у статистиці розглядаються дуже умовно і без відображення їхнього рівня у реальному житті. По-друге, різноманіття витрат потребує застосування широкого спектра прийомів та методів в управлінні ними, що ускладнюється відсутністю абсолютно точних методів виміру та обліку витрат.

Застосування евристичних методів у рамках системи управління витратами засновано на використанні думок спеціалістів-експертів. Вони містять в собі: метод експертних оцінок (призначення вагових характеристик, послідовних порівнянь, попарного зважування), метод моделювання, метод переваг, метод розстановки пріоритетів, бальний метод. Основу математико-статистичних методів складає моделювання одно- та багатофакторних залежностей між витратами та технічними (якісними і кількісними) показниками продукції та її складових частин на основі фактичних статистичних даних. Найбільшого поширення одержали методи кореляційного моделювання, питомих показників, коригуючих коефіцієнтів, оцінки подетальних виробничих витрат, скороченого калькулювання. Методи технічного нормування, розрахунково-аналітичні та калькулювання засновані на розрахунку подетальних (поопераційних) норм та нормативів (нормативних співвідношень) витрат сировини та матеріалів, покупних комплектуючих деталей, вузлів та інших складових елементів продукції, норм та нормативів трудомісткості, собівартості та ін.

Необхідність ресурсного забезпечення розвитку підприємства зумовлює застосування програмно-цільових методів та моделей, що зв'язують цілі розвитку з ресурсами, за допомогою спеціальних програм, що забезпечують ефективне освоєння продукції з реалізацією її на ринку. При цьому витрати усіх видів ресурсів прямо ув'язуються з динамікою процесів виробництва і збуту продукції. Одним з найбільш ефективних способів забезпечення такого зв'язку є методика калькулю-

вання (планування та контролю витрат) на основі діяльності (англ. Activity-Based-Costing, скорочено – ABC). Методологія ABC виникла на базі бухгалтерського обліку та швидко перетворилася із звичайного інструменту управління витратами на ефективний засіб стратегічного управління ресурсами підприємством.

Особливість методу ABC насамперед полягає в тому, що управління витратами має забезпечувати реальне їх зниження за рахунок скорочення діяльності, яка не створює доданої вартості, та удосконалювання діяльності, що створює додаткову вартість, тобто підвищує цінність виробу. Отже, ABC можна визначити як метод планування, контролю та аналізу собівартості продукції, робіт та послуг на основі розрахунку сукупності спожитих ресурсів для забезпечення виконання тієї або іншої функції або здійснення процесу виробництва продукції. Ця методологія дозволяє найбільш точно вимірювати вартість та ефективність операцій процесу та розпізнати причинно-слідчий зв'язок між факторами формування собівартості та процесами. На думку І.Мазура та В.Шапіро, методологія ABC полягає у дотриманні досить простого підходу: «вироби споживають дії, дії споживають ресурси» [6, с.421].

Для визначення вартості продукції виявляються фактори, що формують собівартість та зв'язують конкретні види діяльності й відповідні витрати, а також виступають вимірювачем діяльності, оскільки витрати змінюються пропорційно масштабу діяльності. На основі факторів, що формують витрати, ресурси розподіляються між центрами виробничої діяльності, а потім відносяться на конкретні вироби. ABC дозволяє здійснити комплексний погляд на виробничі операції підприємства, проаналізувати їх складові та визначити, які дії визначально впливають на формування собівартості. Ідентифікація операцій або процесів дозволяє правильно розподіляти пов'язані з ними витрати, точно визначати рентабельність виробу або всього стратегічного центру господарювання, що дозволить надалі приймати правильні управлінські рішення та визначати напрямки розвитку підприємства. Сутність методу складається у виділенні трьох видів об'єктів: ресурсів, функцій та так званих вартісних об'єктів (продукції, товарів, послуг). Підсумкова вартість кожної функції уявляє собою суму окремих вартісних елементів. Функції можуть утворювати ієрархічну структуру та групуватися у функціональні центри. У сукупності ці об'єкти та взаємозв'язок між ними утворюють ABC-модель. Різноманітні фактори, названі факторами ресурсів, використовуються для переносу вартості ресурсу на вартість функції. Підсумкова вартість кожної функції переноситься на вартісні об'єкти за допомогою функціональних факторів.

Функціональний фактор – частота, інтенсивність та засіб використання даної функції вартісним об'єктом. Основні характеристики функціонального фактора полягають у тому, що він повинен відбивати потребу у функції (процесі) з боку одного вартісного об'єкта в порівнянні з іншими об'єктами вартості; він повинен відбивати основні причини використання функції для створення об'єкта; він повинен бути кількісно оцінюваним. Послідовність планування та контролю витрат за методом ABC у системі управління витратами підприємства представлена на рис.2.

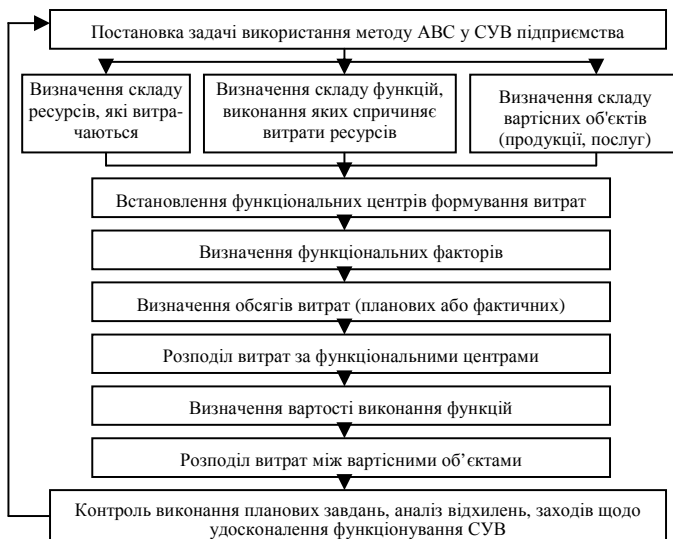


Рис.2 – Послідовність планування та контролю витрат за методом ABC у системі управління витратами підприємства

Система ABC забезпечує облік витрат за видами продукції на кожному етапі виробничого циклу, закладає основу для управління витратами по виробничим центрам, підсумкового аналізу собівартості конкретних виробів. Впровадження системи ABC також веде до скорочення тривалості виробничого циклу в результаті управління видами діяльності, що не підвищують цінності виробу.

Виділення принципів, методів, об'єктів та суб'єктів системи управління витратами зумовлює необхідність правильного визначення задач, які стоять перед цією системою та відповідають основній цілі одержання максимально можливого прибутку від реалізації продукції.

Отже, критерієм оптимальності функціонування системи управління витратами виступає мінімізація інтегральних витрат на одиницю спожитої вартості виробу, спрямованих на забезпечення заданих технічного рівня і якості продукції, з одночасним збільшенням доходів системи за всіма стадіями життєвого циклу продукції.

Предметна область управління витратами охоплює переважну більшість операцій розходу та руху ресурсів, які входять до складу ланцюжку створення нової цінності, а методологія УВ у цілому базується на загальному підході до вивчення природи та закономірностей витрат ресурсів в ході циклу «постачання – виробництво – збут». витрати усіх видів ресурсів прямо ув'язуються з динамікою процесів виробництва і збуту продукції. Одним з найбільш ефективних способів забезпечення такого зв'язку є методика планування та контролю витрат) на основі діяльності (ABC), тобто на ґрунті розрахунку сукупності спожитих ресурсів для забезпечення виконання тієї або іншої функції або здійснення процесу виробництва продукції. На додаткове вивчення та доопрацювання при використанні методу ABC у практиці управління витратами вимагають методичні засади визначення функціональних факторів та обґрунтування пропорцій розподілу витрат між вартісними об'єктами.

- 1.Бланк И.А. Управление использованием капитала.– К.: Ника-Центр, 2000. – 656 с.
- 2.Гарин О.Л. Формирование системы управления затратами на промышленном предприятии // Экономика розвитку. – 2002. – №2. – С.60-65.
- 3.Градов А.П. Экономическая стратегия фирмы. – СПб.: Специальная литература, 1995. – 416 с.
- 4.Друри К. Введение в управленческий и производственный учет. – 3-е изд., перераб. и доп.: Пер. с англ. / Под ред. Н.Д.Эриашвили. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 783 с.
- 5.Линдерс М.Р., Фирон Х.Е. Управление снабжением и запасами: Логистика: Пер. с англ. – СПб.: Полигон, 1999. – 458 с.
- 6.Мазур И.И., Шапиро В.Д. и др. Реструктуризация предприятий и компаний. – М.: Высшая школа, 2000. – 587 с.
- 7.Николайчук В.Е. Заготовительная и производственная логистика. – СПб.: Питер, 2001. – 160 с.
- 8.Основы функционально-стоимостного анализа / Под ред. М.Г.Карпунина, Б.И.Майданчика. – М.: Энергия, 1980. – 147 с.
- 9.ФСА издержек производства / Под. ред. Б.И.Майданчика. – М.: Финансы и статистика, 1985. – 268 с.
- 10.Финансовое планирование и контроль: Пер.с англ. / Под ред. М.А.Поукока и А.Х.Тейлора. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 480 с.
- 11.Хедли Д., Уайтин Т. Анализ систем управления запасами: Пер. с англ. – М.: Наука, 1969. – 512 с.
- 12.Чухрай Н., Гірна О. Формування ланцюга поставок: питання теорії та практики. – Львів: Інтелект-Захід, 2007. – 232 с.

Отримано 07.05.2008

УДК 658.012.4

Н.С.ВІНОГРАДСЬКА

Харківська національна академія міського господарства

ДІАГНОСТИКА ТА ЇЇ РОЛЬ ПРИ ПРИЙНЯТТІ РІШЕНЬ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Розглядається комплекс питань фінансової діагностики діяльності підприємства з позиції прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Кожний менеджер прагне до ефективних рішень і дій. Досягнення мети, забезпечення єдності результату можуть бути забезпечені тоді, коли управлінські рішення відповідають певним вимогам. Головні з них – обґрунтованість, послідовність, узгодженість, своєчасність, ясність і лаконічність.

Як правило, ухваленню управлінського рішення передують певні зміни як в об'єкті, так і в суб'єкті управління. Нові явища й процеси виникають безупинно. Ще до їхньої появи виникають відповідні симптоми й тенденції, які для досвідченого керівника є достатньою підставою для того, щоб вивчити проблему й при необхідності прийняти рішення [1].

Своєчасне усвідомлення знову виникаючої проблеми – основна умова успішного здійснення управлінської діяльності.

Якщо виходити з того, що підприємство повинно розглядатися як механізм, що перебуває в стані безперервного вдосконалювання своєї діяльності, то виникає питання, з чого почати цей процес. Комплекс діагностичних процедур є очевидною стартовою фазою будь-якого процесу реструктуризації. Подібно тому, як хворий людський організм має потребу в ґрунтовній діагностиці перед початком лікування, підприємство повинно пройти не менш ґрунтовну діагностику перш, ніж приступити до трансформації. Дана аналогія є досить доречною, багато західних фінансових менеджерів використовують термін «фінансове здоров'я».

В умовах сучасної конкуренції зберегти фінансове здоров'я надзвичайно нелегко. Щоб краще зрозуміти причини «фінансового нездоров'я» підприємства необхідно глибоко вивчити основні бізнес-процеси для того, щоб потім спробувати їх змінити [2].

У діагностиці підприємства існують два основних об'єкти аналізу:

- результати діяльності підприємства за період і його стан на даний момент часу;
- основні бізнес-процеси підприємства.

Не можна обмежити інструментарій діагностики тільки розрахун-

ком фінансових показників. Фінансові показники повинні з'являтися на кінцевій стадії діагностики.

Діагностика результатів діяльності й стану підприємства містить у собі велику кількість фінансових показників. Для цілей діагностики варто використовувати тільки ті показники, які є інформаційною основою для прийняття управлінських рішень.

Інструментарій фінансової діагностики включає:

- безпосереднє використання даних фінансової звітності;
- горизонтальний і вертикальний аналіз фінансової звітності;
- використання фінансових показників.

Самі по собі фінансові показники є марними для ухвалення рішення, якщо менеджер не зіставляє їх з якимись іншими даними, що мають відношення до об'єкта діагностики. Існують два види показників для зіставлення:

- показники даного підприємства за попередні періоди часу;
- аналогічні показники інших підприємств, що належать тій же галузі (звичайно підприємств-конкурентів).

Основна мета діагностики підприємств – визначити, як змінився стан підприємства в порівнянні з попередніми періодами і наскільки успішно працює підприємство в порівнянні з конкурентами.

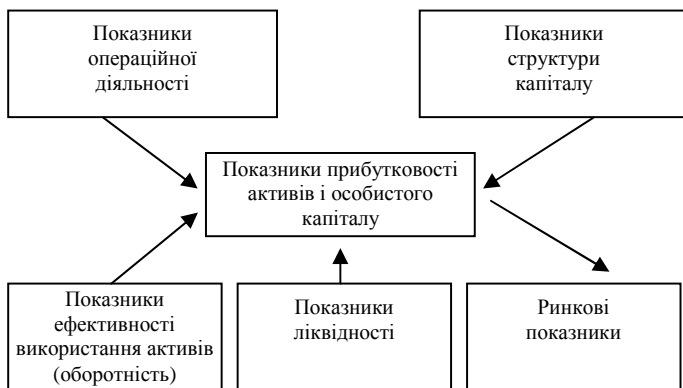
У багатьох книгах по фінансовому аналізу поряд з визначенням того або іншого фінансового показника звичайно вказують його цільовий норматив, наприклад, сума позикових коштів не повинна перевищувати 50% від загальної суми джерел фінансування. Ствердження подібного типу є непрофесійними. Справа в тому, що найвищою оцінкою ефективності менеджменту підприємства є його здатність успішно працювати за рахунок позикових джерел. Наприклад, активи самої успішної компанії «General Motors Corporation» капіталізуються в цей час 90% позикових фінансових ресурсів.

В якості заміника нормативу фінансового показника у світовій практиці використовують «середні по галузі» значення фінансових показників. Ці значення оцінюються щороку на підставі фактичних результатів діяльності підприємств.

Доцільно впорядкувати фінансові показники за ознакою операційної діяльності як головного фокуса підприємства з урахуванням ринкової орієнтації (рисунк). Суть пропонованого підходу полягає в тому, що основним показником результативності підприємства – показник прибутковості власного капіталу.

На перше місце ставиться інтерес власника. Цей показник забезпечується за рахунок прибутковості продажу і оборотності активів.

Оцінка показників ліквідності є невід'ємною частиною діагностичної процедури. Їхнє призначення полягає в тому, щоб застерегти менеджмент підприємства від зайвого збільшення оборотності. Нарешті, віддачу від використання вкладених власником коштів можна збільшити за рахунок використання довгострокових позикових ресурсів. Цю частину діяльності фірми характеризує група показників структури капіталу.



Структура фінансових показників підприємства [3]

Після визначення структури фінансових показників розглядається часовий аспект діагностики. Діагностика підприємства повинна проходити:

- один раз у рік (у період підготовки річного звіту) проводиться фундаментальна діагностика, що припускає використання всього діагностичного інструментарію;
- щомісяця проводиться оцінка обмеженої кількості показників за результатами поточного місяця.

Остання процедура діагностики підприємства – моніторинг, у процесі якого здійснюється контроль показників, що характеризують оперативні результати діяльності. До складу показників моніторингу не має сенсу вводити показник прибутковості активів. Даний показник є інтегральним. Але варто обов'язково включити показник валової прибутковості (відношення валового прибутку до доходу).

Як висновок зауважимо про важливість сумлінності експерта по діагностиці при проведенні оцінки підприємства. При допущеній ним помилці менеджерів доведеться прикласти більше зусиль для усунення проблеми.

1.Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. – М.: Олимп-Бизнес, 2003. – 215 с.

2.Савчук В.П. Управление финансами предприятия. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2003. – 187 с.

3.Савчук В.П. Диагностика предприятия: поддержка управленческих решений. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2004. – 112 с.

Отримано 07.05.2008

УДК 332.1

М.С.ПРОХОРОВА

Харківська національна академія міського господарства

ОСОБЛИВОСТИ ПОСЛУГ РЕКРЕАЦІЇ ЯК ВИДУ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Викладено трактовку понять «потреби», «рекреаційні послуги». Розкрито поняття рекреації як процесу. Показано специфічні взаємозв'язки у сфері рекреаційних ресурсів.

Закони ринкової економіки побудовані на задоволенні потреб споживачів у тому чи іншому продукті або послугі. Головним чинником виникнення нових послуг або продукції завжди виступали і виступатимуть зростаючі потреби суспільства в тих чи інших благах.

Кожна людина має свої потреби. Потреби – це специфічний стан людини, який виникає внаслідок того, що люди – біологічні істоти, елементи суспільної системи. Потреби зароджуються та формуються разом з людиною. Вони забезпечують зв'язок організмів із зовнішнім середовищем та дають можливість людям співіснувати в природі та соціумі. Саме потреби складають підґрунтя та рушійну силу людської поведінки, формують його мету та шляхи її досягнення. Знання теорій потреб, їх класифікації, важливі у сучасних концепціях розвитку рекреаційних послуг, оскільки саме потреби являються головним ринковим орієнтиром у наданні послуг та формують поведінку споживачів. Як свідчать факти, потреба в рекреаційних послугах існує і задовольняється людством давно, бо без відпочинку та релаксації людина не може відновлювати фізичні сили. Цей факт підтверджується стійким зростанням кількості наданих послуг організаціями туристичного та готельного бізнесу, тобто сфери обслуговування. Рекреаційні послуги – це такий вид економічної діяльності, що впливає на всі сторони життя суспільства. В міжнародній системі національних рахунків товари та послуги розглядають на одному рівні класифікації (*goods and services*). При цьому *services* – тлумачиться як послуги, *goods* – речі. Таким чином, товари та послуги можна розглядати як різновид продукту.

Провівши історичний зріз, можна визначити, що питаннями рек-

реації займалися американські вчені, починаючи з 1935 р. В Америці та у ряді Європейських країн її вивчення велося паралельно з темою туризму до кінця ХХ ст. [13, 6, 8]. Сам переклад слова рекреація (recreation) з англійського означає «відпочинок, відновлення сил», що вносить плутанину до термінології і коректності її застосування в тій або іншій ситуації. В Енциклопедії рекреація трактується як відпочинок, відновлення сил, витрачених у процесі праці, що в даний час знало зміни і доповнень [17].

Представники різних наукових шкіл, таких як Л.Черчик, Л.Мармұль, О.Сарапіна, М.Борушак, І.Смаль, В.Стафійчук, М.Степанова зайняті дослідженнями з метою вироблення і корекції термінологічного апарату, пов'язаного з рекреацією [5, 7, 10, 11, 13, 15]. Існує ряд думок щодо трактування терміну «рекреація». Наприклад, вчені Н.Міроненко, І.Твердохлебов пов'язують рекреацію з відновленням фізичних і психічних сил, розвитком духовності кожної людини, при цьому вказують на пріоритетність духовного вдосконалення особи [8]. До зв'язки рекреація-туризм І.Смаль [13] вносить поняття «дозвілля». Також він пропонує, сприймати рекреацію як заплановану бездіяльність, яка здійснюється по чиемусь бажанню. У глибокому сенсі рекреація розглядається І.Смалем у зв'язку з емоційним досвідом і натхненням, яке з'явилося в результаті рекреаційної дії. Рекреація сприймається як система ресурсів або сервісу. На його думку, не буде помилкою розглядати рекреацію як будь-який тип або вид осмисленого задоволення фізіологічних і соціальних потреб особи під час відпочинку.

Слід погодитися також із затвердженням В.Стафійчука про те, що термін «рекреація» характеризує не тільки процес відновлення сил людини але й систему засобів і простір, в якому вони здійснюються [11]. У Енциклопедії уточнюється, що рекреаційна діяльність організовується, як правило, через різні державні і суспільні установи, клуби, носить суспільний характер, але може бути і індивідуальною [16].

Метою статті є визначення можливостей сталого розвитку та управління рекреаційними послугами на території України.

Рекреаційні послуги як вид економічної діяльності, створюють комфорт та забезпечують споживачу – клієнту переваги в конкретному місці та в конкретний час, в результаті дій, направлених на задоволення потреб отримувача послуги. У сучасній науковій літературі існують різні визначення поняття «рекреація», що пов'язане з його поліпредметністю. Термін «рекреація» широко використовується різними науками: економікою, рекреалогією, психологією, соціологією, рекре-

аційною географією, крім того, є предметом досліджень в архітектурі і містобудуванні. Слід зазначити, що значення терміну рекреація міняється виходячи з напрямку, в якому проводиться дослідження. Правове поле, зокрема Закон України «Про туризм» №324/95-ВР (остання редакція 01.01.2004 р.) не дає чіткого трактування терміну рекреація [1].

Рекреація як процес багатогранна, і як термін вимагає чіткого формулювання, яке змінюється залежно від точки розгляду тієї або іншої науки. Рекреацією, на нашу думку, є будь-яка діяльність, направлена на відновлення сил людини, витрачених їм в процесі діяльності, що несе реалізацію задоволення потреби в рекреації будь-яким зручним і необхідним для особи способом. Таке розуміння терміну близьке з трактуванням поняття відпочинок, коли людина вибирає той вид відновлення, відпочинку, який, на його думку, в даний момент є найбільш бажаним. Таке доповнення апелює до функції гедонізму рекреації і реалізує Статтю 24 Загальної декларації прав людини (прийнята і проголошена резолюцією 217 А (III) Генеральною Асамблеєю від 10 грудня 1948 р.): «Кожна людина має право на відпочинок і дозвілля, включаючи право на розумне обмеження робочого дня і на оплачувану періодичну відпустку» [17].

Сприйняття рекреації, як процесу, черговий раз підкреслює, наскільки важливим для суспільства в цілому є своєчасне відновлення працездатності кожної людини. Крім того, рекреація, як процес близький до сфери туризму є безперечним джерелом поповнення бюджету країни, регіону, певної території, відноситься до напрямів бізнесу, що йдуть по шляху розвитку, і вимагає до себе підвищеної уваги з боку представників різних шкіл і напрямів науки.

В умовах трансформаційної економіки в Україні наразі існує значний розрив соціального і економічного рівня розвитку регіонів. Для реалізації стратегії вирівнювання розвитку регіонів з 2005 р. приймаються певні кроки [3]. Програми нового регіоналізму вимагають значного тимчасового ресурсу, фінансової підтримки з боку державного апарату не тільки в ухваленні законодавчих актів, але й контролю над їх виконання. При цьому важливу роль відіграє створення середовища для розвитку підприємницької діяльності, вдосконалення системи взаємин між центром і регіонами, ведення державної антимонопольної політики. Це один із головних напрямів практичної реалізації європейського вибору України, як стратегії на довгострокову перспективу. Значну допомогу в цьому надає досвід, отриманий нашою країною за роки незалежності, і досвід розвинених країн Європи. Вчені Б.М.Данилишин, В.П.Семиноженко, досліджуючи теорію і практику

питань розміщення і розвитку продуктивних сил, стверджують, що державна регіональна політика і політика регіонів повинні виступати як єдине ціле [12]. У процесі євроінтеграції для України важливе зростання приватного сектора в економіці, особливо це стосується сфери обслуговування, туризму, рекреації. Наприклад, малі і середні підприємства сфери послуг володіють великими адаптивними здібностями і через свою стійкість можуть стати такими, що є основою розвитку рекреаційного потенціалу регіону. Слід зазначити, що отримання інвестицій в малому і середньому бізнесі є основою для приходу в регіон інвестицій від крупних інвесторів. На жаль, за даними Рахункової палати Україна має негативний досвід впровадження проектів подібного типу. Таким прикладом може служити проект розвитку приватного сектора. Результат і економічний ефект від проведених в його рамках заходів низький. З 160 підприємств, які планувалося реструктурувати, повністю пройшли процес реструктуризації лише 9. З 600 консультантів, яких планувалося відібрати для навчання, пройшли навчання тільки 60 фахівців [16].

Як вважають М.М.Паламарчук, О.М.Паламарчук, особливості геополітичного положення України – це один із чинників підвищення її ролі в міжнародному розподілі праці, зростання авторитету країни і інтеграції економіки України в світове господарство [9]. Оскільки регіональна політика повинна бути направлена на згладжування регіональних диспропорцій, розвиток депресивних територій і забезпечення високого рівня конкурентоспроможності їх економік, то необхідне забезпечення сприятливих умов для розвитку приватного капіталу і вкладення ним власних ресурсів в розвиток рекреаційного потенціалу регіону. Така тенденція участі дрібного приватного капіталу характерна в даний момент для південних і західних регіонів країни.

Рекреаційний потенціал регіону включає сукупність рекреаційних ресурсів регіону – природних об'єктів, які задовольняють потребу людей у відпочинку. Частина рекреаційних ресурсів споживається людьми в процесі неорганізованого відпочинку. Частина ж ресурсів пов'язана із спеціальними установами сфери обслуговування, які реалізують рекреаційну функцію. Як підкреслюють фахівці, рекреаційний потенціал – це сукупність природних ресурсів і населення (рекреантів) [4].

Специфічні взаємозв'язки у сфері рекреаційних ресурсів обумовлені використанням природних об'єктів організаціями обслуговування і формування рекреаційних потоків населення. Сенса розвитку ринку рекреаційних послуг через розвиток рекреаційного потенціалу регіону

полягає в активізації підприємницької діяльності, залученні інвестицій в дану сферу. Аналіз рекреаційних ресурсів здійснюється для визначення потенційних можливостей розвитку рекреації, зокрема туризму. При цьому враховуються унікальність природних ландшафтів і екологічна обстановка в різних українських регіонах, пам'ятки історії і архітектури, бальнеологічні ресурси, культурні центри, наявність і можливості організації нових спортивних центрів і різноманітних форм туризму [4, 11]. Кожна область, як і регіон у цілому мають окремий спектр рекреаційних ресурсів, із-за відмінностей в рекреаційних властивостях районів. В умовах, коли надання рекреаційних послуг носить неорганізований характер, складно міркувати про інвестиційну привабливість регіону. Саме хаотичність надання послуг часто знижує зацікавленість мешканців рекреаційними зонами України. Останніми роками розвивається тенденція отримання рекреаційних послуг громадянами за межами не тільки регіону, але і країни. Відпочиваючі схиляються до вибору району рекреації з близькими природними умовами, обсягом культурних і історичних цінностей, а також вищим рівнем сервісу при рівній ціні.

Одним із принципів регулювання розвитку регіональної політики в країнах Європейського Союзу є ринкова орієнтація регіональної політики. Вона здійснюється шляхом створення умов для найбільш повноцінного розвитку ринкових відносин, зокрема для рекреації. Очевидно, що розвиток певної галузі припускає первинні інвестиції. Джерелом інвестицій для розвитку рекреаційної сфери України може бути як бюджетна програма і здійснення державного фінансування сектора економіки із затвердженням схем і механізмів розподілу засобів, так і дієвіше, на нашу думку, залучення приватного інвестиційного капіталу, вітчизняного і зарубіжного. Безумовне те, що активізації приходу зарубіжного капіталу служить прозора політика держави і чіткий податковий апарат. За умовами Концепції державної регіональної політики основними джерелами фінансування рекреаційних напрямів є:

- засоби туристичних підприємств і організацій, у тому числі і на умовах пайової участі;
- кредитні ресурси;
- іноземні інвестиції;
- державні асигнування на розвиток ринку рекреаційних зон загальнодержавного значення і відновлення історико-культурних пам'яток;
- інші джерела, не заборонені законодавством України.

Спираючись на положення Концепції державної регіональної політики розвитку регіонів [2], слід зазначити, що якщо плановані доходи від розвитку рекреаційного потенціалу регіону перевищуватимуть плановані доходи від інших областей господарювання, то саме спрямованість на розвиток комплексу рекреаційних послуг може стати векторною для конкретного регіону. Розвиток і розширення рекреаційної сфери у свою чергу послужить забезпеченню максимальної зайнятості населення, збільшить добробут регіону, і сприятиме зменшенню між-регіональних диспропорцій розвитку. Отже, при координації зусиль, а також взаємодії держави і суб'єктів підприємницької діяльності (потенційних інвесторів) в рамках регіону можна створити умови для розширення асортименту рекреаційних послуг, що надаються. Розвиток у рекреаційній сфері зв'язків між регіонами служить зміцненню їх економічної незалежності і самостійності. Така взаємодія відбувається не тільки в рамках держави, але і виходить за його межі, до Європи. У кінцевому результаті збільшиться загальний рівень добробуту держави, виросте його привабливість для інвестиційного капіталу і зміцняться позиції на світовій арені.

1. Закон України «Про туризм». Документ 324/95-ВР. www.kmu.gov.ua.
2. Проект Концепції державної регіональної політики // <http://minregionbud.gov.ua>.
3. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» №2850-IV // www.kmu.gov.ua.
4. Бевз Г.М., Герасим Г.З., Кашуба Я.М. Організація рекреаційних заходів у системі соціальної роботи. – Львів: ПАІС, 2006. – 132 с.
5. Борушак М. Формування стратегії розвитку курортно-туристичних регіонів Польщі // Регіональна економіка. – 2006. – №1. – С.11.
6. Ващенко В.П. Рекреаційні комплекси світу. Опорний конспект. – К.: Вид. центр КНЕУ, 2004. – 205 с.
7. Мармуль Л.О., Сарапіна О.А. Організаційно-економічний механізм функціонування туристично-рекреаційних підприємств. – К.: ННЦ ІАЕ, 2006. – 182 с.
8. МIRONENKO Н.С., ТЕРДОХЛЕБОВ И.Т. Рекреационная география. – М.: МГУ, 1981. – 207 с.
9. Паламарчук М.М., Паламарчук О.М. Економічна і соціальна географія країни з основами торії. – К.: Знання, 1998. – 416 с.
10. Региональная экономика / Под. ред. М.В.Степанова. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 463 с.
11. Стафійчук В. І. Рекреологія. – К. Альтпрес, 2006. – 264 с.
12. Семиноженко В.П., Данилишин Б.М. Новий регіоналізм. – К.: Наукова думка, 2005. – 160 с.
13. Смалъ І.В. Основи географії, рекреації і туризму. – Ніжин: НДПУ ім. Миколи Гоголя, 2004. – 64 с.
14. Черчик Л.М. Маркетинг рекреаційних територій як інструмент становлення розвитку та регулювання ринку рекреаційних ресурсів // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №1 (55). – С.4-5.
15. Черчик Л.М. Маркетинг рекреаційних територій: теорія, методологія, практика.

– Луцьк ЛТДУ, 2006. – 136 с.

16.<http://www.ac-rada.gov.ua> (Проект розвитку приватного сектора).

17.<http://encycl.yandex.ru> (Большая советская энциклопедия).

Отримано 07.05.2008

УДК 332.1

И.Г.БУРКУН

Харьковская национальная академия городского хозяйства

ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДОВ В ОБЛАСТИ НЕДВИЖИМОСТИ И ВАРИАНТЫ ИХ РЕШЕНИЯ

Рассматриваются проблемы устойчивого развития городов и связанные с ними особенности функционирования и развития рынка недвижимости Украины. Приведены положения градостроительной Хартии СНГ, в которой, в частности, перечислены наиболее важные цели устойчивого развития, достижением которых, предлагается развитие городских агломераций, как одного из вариантов перехода на качественно новый уровень развития городской недвижимости. Отмечена адекватность применения данной формы городского образования для Харьковского региона. Выявлена необходимость проведения дальнейших исследований в данном вопросе.

На данном этапе развития Украины продолжается экономическое становление системы рынков и вместе с этим формируется рынок недвижимости, активное функционирование которого, является одним из условий устойчивого развития городов. Это развитие представляет собой основу для эффективного управления регионом и осуществляется в системе государственного управления и местного самоуправления. Рынок недвижимости является одной из самых важных составляющих государственной экономики, поскольку он несет в себе более половины всего мирового богатства [1]. Становление и стабильное функционирование национального рынка недвижимости – один из наиболее сложных процессов рыночных преобразований, которые могут происходить в государстве.

Многие авторы, такие как А.Н.Асаул, М.А.Коваленко, Л.М.Радванская [1, 4] и другие, в своих работах уделяют внимание специфике формирования рынка недвижимости и особенностям перехода Украины на принципы устойчивого развития.

Как отмечалось ранее, развитие происходит в различных отраслях и изменения, связанные с недвижимостью, осуществляются с учетом особенностей функционирования каждой конкретной страны, в частности в Украине это:

- увеличение денежной массы у некоторых категорий населения;

- неравномерное развитие административно-территориальных единиц Украины;
- стремительное развитие институтов ипотечного кредитования;
- инфляция доллара и гривны;
- рост себестоимости строительства за счет увеличения стоимости сырья и материалов;
- повышенный спрос на жилье, который превышает предложение, в том числе и за счет непропорционального распределения доходов среди населения Украины;
- отсутствие надежных тендерных рыночных инструментов выделения земли;
- образование монопольных групп на рынке недвижимости;
- невмешательство государства в процесс ценообразования и др.

Рассмотреть все вышеизложенные проблемы и пути их решения в рамках одной статьи невозможно, поэтому остановимся лишь на некоторых из них, которые напрямую или косвенно связаны с проблемами устойчивого развития городов.

Известно, что темпы экономического и социального развития страны в значительной мере зависят от качества регионального и муниципального управления, в том числе недвижимости. В то же время, социально-экономическое состояние территорий определяет уровень жизни каждого человека и населения в целом [2].

Качество окружающей среды ухудшаются, колеблются различные показатели уровня жизни населения, что негативно влияет на развитие мировой экономики; это, в свою очередь, влечет снижение темпов экономического роста, как в мире, так и в отдельно взятых странах.

В градостроительной Хартии СНГ одной из наиболее важных целей устойчивого развития городов названо комплексное развитие и экологическая реконструкция городских, сельских и других населенных пунктов, урбанизированных и межселенных территорий государств, а также улучшение жилищной обеспеченности и условий проживания населения [3].

Соответственно существует необходимость перехода на качественно новый этап устойчивого развития городов и, в том числе, использования новых возможностей организации и управления недвижимостью [4].

Использование новых эффективных механизмов управления недвижимостью будет способствовать повышению уровня жизнеобеспеченности населения, поскольку одной из основных задач устойчивого развития является удовлетворение человеческих потребностей. Усо-

вершенствованием механизма управления может стать, например, интенсивное освоение городских агломераций.

Городская агломерация (от лат. *agglomerо*, «присоединяю») – это компактная пространственная группировка поселений (главным образом городских), объединенных в одно целое интенсивными связями: производственными, трудовыми, культурно-бытовыми, рекреационными, инфраструктурными.

Известны два вида агломераций:

- моноцентрические – с одним крупным и экономически развитым городом-центром, которому подчинены все остальные поселения, расположенные в его пригородной зоне (пригороды, города-спутники и т.п.);
- полицентрические – с несколькими взаимосвязанными городами-центрами.

Одними из самых известных примеров таких объединений являются: скопление городов Рейнско-рурского региона в Германии, Донбасс (Донецко-Макеевская агломерация), Кузбасс и Урал – в странах СНГ, а также крупнейшая мировая агломерация – Токио-Йокагама-Кавасаки в Японии, которая объединяет около 31 млн. чел.

Экономическое, социальное и экологическое благополучие города и его жителей – это три основополагающих критерия, с учетом которых необходимо осуществлять все планировочные, градостроительные и управленческие решения. Именно для достижения этой цели необходимо систематически проводить социальный, экологический аудит и оперативный контроль за состоянием города.

Населенные пункты объединяются в агломерации по таким принципам:

- большинство жителей пригорода ежедневно ездят на работу, учебу, за покупками, в театры или на отдых в город;
- транспорт от одного пункта до другого едет не более полутора-двух часов;
- между городами и селами регулярно курсируют пригородные электрички, автобусы или теплоходы;
- аэропорт, железнодорожный узел, речной порт имеют прямые транспортные связи;
- вдоль транспортных коридоров плотно заселенные территории.

И.Ладыгина и Ю.Шкодовский в своей работе относительно городских агломераций [5] отмечают, что идеи и принципы устойчивого развития городских поселений актуальны для Харькова и Харьковской области, поскольку это территория обладает историческим опытом

градостроительной деятельности и богатым историко-культурным наследием. Однако, стоит помнить, что создание городских агломераций требует принципиально новой градостроительной документации, которая может быть создана на базе концепций цепного зонирования, секторного развития города и пр.

Авторы также отмечают, что геополитическое положение, природные условия территории современной Харьковщины способствуют процессам экономического развития, концентрации населения и строительства городских поселений [5]. Однако, развитие строительства в городских агломерациях может проходить достаточно медленно вследствие отсутствия свободной земли для застройки в городах, а также по причине отсутствия в законодательстве Украины определения понятия "городская агломерация".

Таким образом, мы видим, что необходимо дальнейшее проведение административно-территориальной реформы в Украине, которая была приостановлена по ряду причин, поскольку вследствие этого будет происходить постепенный переход на принципы устойчивого развития в национальном и региональном масштабе. Проблемная ситуация, которая сложилась в сфере устойчивого развития городов, может быть решена путем создания генеральных планов не только крупных городов, но и согласованных с их развитием планов малых городов, которые их окружают и претендуют на вхождение в агломерацию. Необходимо также в законодательном порядке дать определение понятия «городская агломерация». Существует потребность в разработке системы планирования и определения зон городских агломераций, также необходимо урегулировать вопросы относительно функционирования рынка земли и процесса ее резервирования под строительство социального и доступного жилья с вариантом финансирования этих программ из государственных резервов.

1. Асаул А.М. Ринок нерухомості. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 387 с.
2. Онищук Г. Концепція корпоративного управління соціально-економічним розвитком міст // Економіка України. – 2002. – №1. – С.4-9.
3. Градостроительная хартия СНГ // БСТ. – М., 1999. – №5. – 54 с.
4. Коваленко М.А., Радванська Л.М. Ринок нерухомості: фінансові аспекти. – Херсон: Олді-плюс, 2002. – 160 с.
5. Ладыгина И., Шкодовский Ю. Современные проблемы реконструкции малых городов в структуре крупнейших агломераций // Ватерпас. – 2002. – №3. – С.22-23.

Получено 12.05.2008

УДК 332.74

Н.В.ШОКУРОВА

Харківська національна академія міського господарства

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ЦІН РИНКУ НЕРУХОМОСТІ ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ І ПРОГНОЗ НА 2008-2010 РОКИ

Досліджено динаміку вартості нерухомості Харківського регіону 2005-2007 рр. Прогнозується вартість житлової нерухомості в динаміці до 2010 р. Проаналізовано чинники, що впливають на цінові зміни на ринку нерухомості саме Харківського регіону. Показані зміни, що сталися на ринку нерухомості протягом останніх двох років.

Стрімке зростання цін на нерухомість стало каталізатором розвитку будівельного сектора економіки України. Невідповідність поточних цін житлової нерухомості з купівельною спроможністю переважної більшості населення обумовлює додаткові фінансові ризики.

Актуальність обраної теми полягає в аналізі динаміки цін ринку нерухомості Харківського регіону 2005-2007 рр.

У спеціалізованих економічних виданнях та інших ЗМІ [8, 9, 11, 15] регулярно з'являються статті з суперечливим аналізом поточного стану та прогнозних тенденцій кон'юнктури ринку. Отже, метою наших досліджень є виокремлення цінового діапазону на ринку нерухомості Харківського регіону.

Питання ціноутворення на ринку житлової нерухомості дослідили такі автори: І.К.Бондар, О.С.Любунь, О.І.Кіреєв, Є.П.Данильченко, В.І.Павлов, А.М.Асаул, І.П.Іваницька, О.М. Іванова [2-7] та ін..

Аналіз цін та тенденцій на ринку нерухомості – дуже енергомістка робота. Галопуюче неочікуване зростання цін є підтвердженням цього.

Причина складності полягає в тому, що ціна нерухомості – це не просто ціна певного товару (певних метрів житла). Ціна нерухомості є інтегральним показником, тобто підсумком цілого комплексу складових: стану справ в економіці, демографічної ситуації, соціального та майнового розшарування в суспільстві, міграційної політики тощо.

Навіть просте перерахування ціноутворюючих факторів і питома вага кожного з них – питання дискусійне. Цей список залежить від конкретного аналітика, оцінювача. Наразі вичерпного переліку таких факторів, імовірно, не існує.

Обсяг введення в експлуатацію житла забудовниками усіх форм власності (згідно з даними Харківської обласної державної адміністрації) за 2006 р. у Харківській області збільшився на 14,2% порівняно з 2005 р. – до 420,0 тис. м². У м.Харкові протягом 2006 р. введено

в експлуатацію житла понад 230,0 тис. м², що на 20% більше ніж у 2005 р.

Протягом останніх трьох років на ринку нерухомості м.Харкова спостерігається тенденція до збільшення обсягу введеного у експлуатацію житла. За оцінками операторів ринку нерухомості, тенденція до зростання обсягів введеної нерухомості продовжиться і у найближчі роки (рис.1).

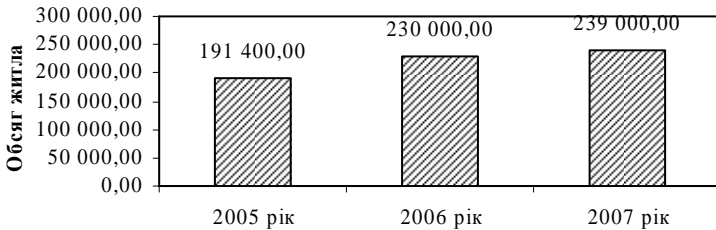


Рис.1 – Динаміка обсягу введення в експлуатацію житла забудовниками усіх форм власності у м. Харків, м² [14]

Згідно зі статистичною звітністю за 2006р., було введено в дію 1016 об'єктів соціально-побутового призначення, включаючи житлові та нежитлові будівлі. Вартість таких об'єктів дорівнює 32,4% (216,7 млн. грн.) від загального обсягу основних фондів по всіх введених в дію об'єктах в області.

Введено в експлуатацію житлових будівель загальною площею 163,9 тис. м² (у тому числі гуртожиток – 6,4 тис. м²), що на 4,9% більше, ніж за 9 місяців 2005 р. У порівнянні з січнем-вереснем 2005 р. обсяги введеного в експлуатацію житла забудовниками усіх форм власності найбільше зросли по: Московському (у 3,2 р.б.) та Комінтернівському (у 2,3 р.б.) районах міста Харкова; Вовчанському (у 2,4 р.б.) та Первомайському (у 2,1 р.б.) районах області; місту Чугуєву (у 2,2 р.б.). На перших 10 місцях по області за обсягом введеного житла, відповідно, знаходяться: м.Харків, Харківський та Дергачівський райони, м.Ізюм, Зміївський і Чугуївський райони, м.Люботин, Нововодолазький, Балаклійський і Куп'янський райони.

Кількість квартир у введених житлових будинках – 1568. Частка житла, введеного в експлуатацію індивідуальними забудовниками, склала 72,3% до загального обсягу введеного по області житла. Питома вага житла, збудованого у сільській місцевості, в загальному вводі житла дорівнює 27,4%.

Скрутне фінансово-економічне становище підприємств та організацій, незначне фінансування житлового будівництва з державного бюджету у Харківській області негативно впливає на введення в дію об'єктів соціальної сфери та нежитлових будівель, споруд та потужностей. Для поліпшення соціального становища суспільства потрібна стабільна економіка в Україні. Для вирішення проблем населення, виникаючих при будівництві житлових будинків, необхідні пільги для діяльності підприємств та організацій, зайнятих у будівництві житла, та розвиток системи кредитування населення із зменшенням відсотків за користування кредитом до мінімуму і водночас збільшенням термінів кредитування [1, 2].

Всього у місті останніми роками здається в експлуатацію від 50 до 60 нових житлових будинків, що недостатньо для задоволення потреб у житлі цього міста.

Проведення аналізу цін на ринку харківської нерухомості здійснюється на основі даних про продаж квартир у Харкові за 2005-2007 рр., наданих фірмами-ріелторами, що діють на ринку.

На початок 2007 р. у Харкові перебувало у стадії реалізації понад 970 будівельних проектів.

Станом на кінець грудня 2006 р. середня вартість 1 м² нерухомості у м.Харкові склала 1381,0 дол., що на 0,2% менше, ніж на кінець листопада 2006 р. (проте протягом 2006 р. темп зростання цін становив 25%).

Найбільш динамічно зростали ціни у сегменті «бізнес-класу» – в середньому на 37% протягом 2006 р., до 1213,0 дол. за 1 м² (протягом IV кварталу темп росту склав 11,1%).

Найбільш стрімко ціни зростали в районах поруч зі станціями метро на однокімнатні квартири в багатоповерхівках сучасної побудови та на квартири у центрі міста (мікрорайони Нагірний, Держпром, Наукова та Соснова Гірка). Найбільш стрімко ціни зростали з початку липня і до кінця вересня. Протягом 2006 р. темп зростання цін у даних районах склав 30-35% і станом на кінець грудня 2006 р. середня вартість квадратного метра у даних районах склала 1450,0-1550,0 дол.

На однокімнатні квартири у районах, приближених до центру (Павлове Поле, пл. Повстання, ст. метро «Спортивна») темп росту цін склав 35% (середня ціна квадратного метра на кінець 2006 р. – 1350,0 дол.), у віддалених спальних районах (Олексіївка, Салтівка, Н.Дома та Олександрівка) зростання цін на нерухомість склало близько 34% (середня вартість 1 м² – 1050,0 дол.).

Найвищий попит у 2006 р. у Харкові був на однокімнатні квартири (рис.2). На первинному ринку житлової нерухомості Харкова

ціни на житло в будинках економ-класу протягом всього року зросли на 20,8% (з 547 дол. за 1 м² в січні до 661 дол. за 1 м² у грудні).

Не дивлячись на те, що ціни на однокімнатні квартири, зростали плавніше, попит на цей тип житла все ж таки найвищий. В той час, як трикімнатні квартири в новобудові певний час залишаються непроданими, однокімнатні реалізуються ще до здачі будинку в експлуатацію і на них утворилася черга.

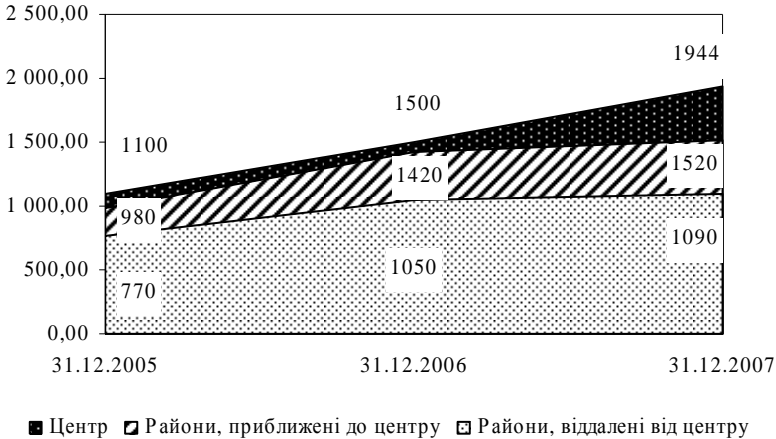


Рис.2 – Динаміка вартості однокімнатних квартир по районам м.Харкова протягом 2005-2007 рр., дол. за 1 м² [14]

Також спостерігалось зростання вартості квартир бізнес-класу – на 21,2% (з 631 до 765 дол.). А ціни на житло класу преміум зросли на харківському первинному ринку на 26,8% (з 1252 до 1588 дол.). Найвище зростання цін протягом 2006 р. спостерігалось на житло класу бізнес плюс – на 28,5% (з 880 до 1130 дол.).

На вторинному ринку житла Харкова цінова ситуація свідчила про стрімкіші зміни (табл.1). Зокрема, ціни на однокімнатні квартири в центральних районах (Нагірний, Держпром, Наукова, Соснова Гірка), при продажі зросли на 29,1% (з 1100 за 1 м² в січні до 1420 за 1 м² в грудні); у районах, наближених до центру (П.Поле, метро «Пл. Повстання», метро «Спортивна») – на 35,7% (з 980 до 1330 дол.); у спальних районах (Олексіївка, Салтівка, Одеська, Нові Дома та ін.) – на 36,6% (з 751 до 1030 дол.), а на околиці (Баварія, Залютіно, ХТЗ, Рогань) – на 36,7% (з 728 до 910 дол.).

Вартість двокімнатних квартир у центральній частині Харкова подорожчала на 29,6% (з 1065 дол. за 1 м² у січні до 1380 дол. за 1 м² у грудні); у наближених до центру районах – на 38,3% (з 940 до 1300 дол.); у спальних – на 37,15% (з 751 до 1030 дол.), а на околицях – на 32,86% (з 700 до 930 дол.) [12].

Таблиця 1 – Середня вартість житла по класах (березень 2007 р.)

Клас	Первинне житло (дол./ м ²)	Вторинне житло (дол./ м ²)
Еліт	від 1380 до 2250	до 1259
Бізнес	від 705 до 1050	до 1188
Економ	від 625 до 990	до 1189

Приблизно таке ж зростання цін спостерігалось і на трикімнатні квартири на вторинному ринку. Зокрема, в центральних районах – на 33% (з 1060 дол. за 1 м² до 1410 дол. за 1 м²), у наближених до центру районах – на 38,26% (з 933 до 1290 дол.), у спальних районах – теж на 38,26% (з \$45 до 1030 дол.), на околицях – на 33,8% (з 680 до 910 дол.).

Нами проведений аналіз пропозицій на продаж 1-3 кімн. у м.Харкові у 2007 р. Вибір типу об'єктів для аналізу ґрунтувався на тому, що квартири на сьогоднішній день є найбільш значущим для більшості учасників ринку нерухомості товаром. Крім того, через стандартизованість квартир, вони є найбільш зручними для проведення подібного аналізу. В ході аналізу враховувалися не тільки коливання цін, але і кількість квартир, що виставляються на продаж, по місяцях. Як джерело була використана база даних агентства "Харківська Нерухомість". Для аналізу використовувалися дані тільки вторинного ринку квартир [10].

Проведений аналіз показує, що перше півріччя 2007 р. не було стабільним у напрямі руху, як величини пропозиції, так і цін. За 6 місяців поточного року в продаж поступило в цілому 3670 квартир, з яких: 1-кімнатних – 1257; 2-кімнатних – 1305; 3-кімнатних – 1108 (табл.2).

З табл.2 видно, що вартість 1 м² в 1-кімнатних квартирах була максимальною в листопаді, мінімальною – в серпні. У 2-кімнатних квартирах максимальне значення вартості за 1 м² було зафіксовано в липні, мінімальне значення припало на вересень. У 3-кімнатних квартирах мінімум довівся, як і в 2-кімнатних, на вересень, але останні три місяці середнє значення вартості стійко росло і в грудні склало найбільшу величину за досліджуваний період.

Прості арифметичні дії дозволяють нам стверджувати, що за

минулі півроку середні ціни на квартири коливалися в діапазоні, що не перевищує 5-6% для 1-кімнатних квартир і 17-18% для 2- і 3-кімнатних. Для багатьох країн така величина коливань могла б привести до масштабної кризи економіки. Для нашого ринку – це типові коливання. У інші роки величина коливань, пов'язаних з елементарною сезонністю, перевищувала 20%. І ніяких криз у зв'язку з цим не виникало [13]. Тому, поки, мабуть, можна вважати подібні коливання всього лише ознакою або стабілізації цін, що намітилася, або ознакою консолідації перед наступним витком зростання. Виходячи з того, що абсолютні цифри вартості квартир досягли вже такого високого рівня, коли вже не видно, куди і за рахунок яких покупців ціна може зростати, ми схилиємося до думки, що у найближчий час нас чекає стабілізація цін на поточному рівні. Можливо, з коливаннями на рівні 15-20%.

Таблиця 2 – Середня вартість 1 м² за II півріччя 2007 р. [14]

	Вартість за 1 м ² в 1-кімнатних квартирах, дол.	Кількість 1-кімнатних квартир, що поступили в продаж	Вартість за 1 м ² в 2-кімнатних квартирах, дол.	Кількість 2-кімнатних квартир, що поступили в продаж	Вартість за 1 м ² в 3-кімнатних квартирах, дол.	Кількість 3-кімнатних квартир, що поступили в продаж
липень	1131,4	142	1286,7	164	1066,3	118
серпень	1115,9	188	1229	203	963,6	161
вересень	1126	202	1070	225	961	205
жовтень	1174	243	1183	263	1065	201
листопад	1180	255	1248	239	1121	241
грудень	1156	227	1264	211	1170	182

Кількісна пропозиція, як видно табл. 2, теж коливалася впродовж другої половини 2007 р. Причому, коливалася в досить широкому діапазоні і коливання були різноспрямовані. Така поведінка пропозиції не дозволяє робити якісні висновки про настрої продавців. Мабуть, єдиний висновок, який можна зробити, ґрунтуючись на кількісному показнику пропозиції, полягає в тому, що паніки серед продавців явно не спостерігається і "продавати сьогодні, тому, що завтра буде дешевше", вони не мають наміру.

Окремо слід зазначити зниження купівельного попиту на квартири в поточний період. Вважаємо, що саме це зниження і дає підставу багатьом аналітикам стверджувати про початок обвалу цін. Проте, на нашу думку, для серйозного зниження вартості повинна також істотно зрости пропозиція квартир на продаж. А пропозиція

поки знаходиться на дуже низькому рівні. Для прикладу, протягом 1999-2001 рр., коли ціни активно падали, надходження в продаж "свіжих" квартир по місту Харкову доходило до рівня 2500-3000 квартир у місяць. Тобто, це майже в 6 разів більше, ніж зараз. Вважаємо, що на даному етапі можна говорити лише про прагнення до відновлення балансу попиту – пропозиції, для повного відновлення якого, на нашу думку, знадобиться не менш ніж півроку, а, швидше за все, навіть більше [6].

Ми прогнозуємо стабільність ринку житлової нерухомості України до 2010 р. На нашу думку, у Харкові будуть продовжувати зростати ціни на елітне житло, у той час як на застарілий житловий фонд вони можуть знижуватися приблизно на 2-3% на місяць.

Зростання цін у преміум-сегменті пов'язуємо з колосальним дефіцитом такого житла, за нашими прогнозами, ця частина ринку може наповнитися лише в 2010 р. [7].

1. Закон України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю».

2. Данильченко С.П., Островський І.А., Цимбалюк О.А., Шекшуєв О.А. Про інфляційні передумови розвитку житлового будівництва в Україні // Коммунальное хозяйство городов: Науч.-техн. сб. Вып.68. – К.: Техніка, 2006. – С.182-186.

3. Иваницкая И.П., Яковлев А. Введение в экономику недвижимости. – М.: КНОРУС, 2007. – 184 с.

4. Иванова Е.Н. Оценка стоимости недвижимости. – М.: КНОРУС, 2007. – 344 с

5. Любунь О.С., Кіреєв О.І. Іпотечний ринок. – К.: Університет «КРОК», 2005. – 355 с.

6. Формування ринкових відносин в Україні // Зб. наук. праць. Вип.10 (53) / Наук. ред. І.К.Бондар. – К., 2005. – 124 с.

7. Ринок нерухомості / В.І.Павлов, А.М.Асаул та ін. – 2-ге вид. – К.: Кондор, 2006. – 336 с.

8. Загальноукраїнський щотижневик «Власть денег». – №15, 14-20 квітня 2006 р. – С.71.

9. Щотижневик «Бизнес». – №13, 27.03.2006 р. – С.15

10. Економіка України за I півріччя 2006 року // Урядовий кур'єр. – 26.07.2006 р. С.2.

11. Щотижневик «Бизнес». – №35, 28.08.2006 р. – С.15.

12. Щотижневик «Бизнес». – №42, 12.12.2007 р. – С.25.

13. Украинский деловой журнал «Эксперт». – №26(30), 11.08.2005, www.expert.ua.

14. www.domik.net – Інтернет-портал ринку столичної нерухомості, агенція нерухомості «Оболонь».

15. Общегосударственный еженедельник «Деловая столица». – №37 (227), 13.09.2005г. – С.14.

Отримано 07.05.2008

УДК 658.7 : 658.512.3

Д.М.РОСЛАВЦЕВ, канд. техн. наук. А.Ю.БАРХАЄВА

Харківська національна академія міського господарства

ДОСЛІДЖЕННЯ АСПЕКТІВ ВИКОРИСТАННЯ АУТСОРСИНГУ В ЛОГІСТИЦІ НА СТРАТЕГІЧНОМУ І ТАКТИЧНОМУ РІВНЯХ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВ

Розглядаються загальні питання використання аутсорсингу в логістиці. Визначені основні види аутсорсингу, що можуть бути застосовані в логістиці. Розглянуті недоліки та переваги аутсорсингу логістичних функцій на стратегічному і тактичному рівнях роботи підприємств. Проаналізовано існуючі підходи до оцінки ефективності рішень щодо аутсорсингу в логістиці.

У сучасному бізнесі логістика стає інструментом успішної конкурентної боротьби. Як показує досвід зарубіжних компаній, скорочення логістичних витрат на 1% еквівалентно 10%-ному збільшенню продаж [1]. Разом з самою логістикою набуває розвитку і аутсорсинг логістичних функцій. Використання аутсорсингу є ефективним способом зниження витрат на логістичні бізнес-процеси виробничих і торгівельних компаній в рамках стратегії мінімізації інвестицій в непрофільні функції компанії.

Особливості аутсорсингу розглянуті у роботах Р.Герасименко, С.Вихляева, Д.Михайлова, Н.Чухрай, Д.Хейвуда [2, 4, 5, 8, 9] та ін. Аналіз існуючих досліджень дозволив визначити відсутність цілісної, науково обґрунтованої методики визначення доцільності передачі логістики, або окремих її функцій, в аутсорсинг. Недостатньо повно розкриті питання переваг та недоліків використання аутсорсингу в логістиці, можливі наслідки цього рішення на стратегічному і тактичному рівнях роботи підприємств.

Метою дослідження є визначення основних видів аутсорсингу, що можуть бути застосовані в логістиці, дослідження переваг та недоліків аутсорсингу в логістиці, підходів до оцінки ефективності таких рішень.

Останніми роками українські торгові і промислові структури починають використовувати аутсорсинг логістичних послуг. До цього підштовхують постійні ускладнення технології ведення бізнесу, ріст значущості його інфраструктурної складової, зокрема транспортно-складської сфери. Для більшості підприємств і організацій логістика не є ключовою компетенцією, передача логістичних послуг на аутсорсинг дозволяє їм зосередитися на основних видах діяльності. При цьому спеціалізовані логістичні компанії можуть забезпечувати своїм клієнтам послуги більш високої якості завдяки тому, що всі свої зусилля і

потенціал направляють на розвиток і удосконалення логістичних операцій.

Поступово відбувається перехід від побудови внутрішньо фірмових логістичних схем до передачі логістичним операторам управління ланцюгами постачань. Згідно досліджень аналітичних компаній (AMR Research, Forrester Research), з впровадженням систем управління ланцюгами постачань фірми отримують значні конкурентні переваги: зменшення вартості і часу обробки замовлення від 20 до 40%; скорочення часу виходу на ринок від 15 до 30%, зниження закупівельних витрат від 5 до 15%; зменшення складських запасів від 20 до 40%; скорочення виробничих витрат від 5 до 15%; збільшення прибутку від 5 до 15% [1].

Умовно, можна виділити наступні види аутсорсингу в логістиці(на основі [8]):

- повний аутсорсинг, що передбачає передачу постачальникові послуг (аутсорсеру) повністю функції компанії, включаючи контроль над цією функцією, активи функціонального підрозділу;
- частковий аутсорсинг, передбачає спільне з постачальником послуг керування функцією компанії;
- трансформаційний аутсорсинг, передбачає передачу постачальникові послуг повністю функції компанії або функціонального підрозділу з метою оптимізації роботи даного напрямку з наступним поверненням компанії;
- аутсорсинг спільних підприємств, передбачає створення спільного підприємства для керування виділеною функцією;
- аутсорсинг бізнес-процесів, передбачає аутсорсинг транспортування, зберігання, консолідації відправлень і т.д.

Еволюцію відносин між підприємством (компанією) і аутсорсером характеризується наступною послідовністю: одиничні угоди між підприємством і аутсорсером – повторювані угоди - довгострокові угоди - партнерський союз – стратегічні відносини. [4,9]. Проаналізувавши європейську й вітчизняну практику використання аутсорсингу можна констатувати, що в Європі стратегічні відносини компанії й аутсорсера є найпоширенішими, спостерігається стала тенденція росту таких відносин. В Україні (як і в інших країнах СНД) це одиничні випадки, як правило – перенос досвіду світових компаній на вітчизняні філії.

Аналіз літературних джерел і досліджень з питань аутсорсингу в логістиці свідчить про відсутність цілісної методики визначення доцільності такого рішення. Така ситуація пояснюється наявністю певної

специфіки за кожним із існуючих видів аутсорсингу та особливостями функціонування кожного окремого підприємства, проте зростаючий інтерес до аутсорсингу в логістиці вимагає теоретичних засад і практичних рекомендацій.

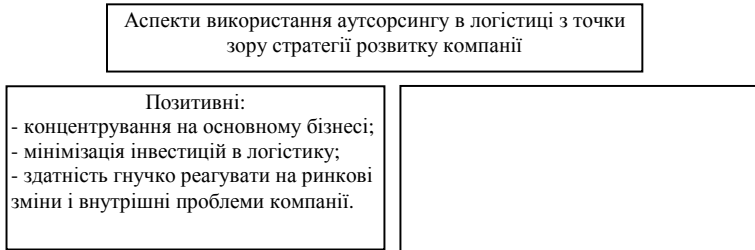
Дослідження досвіду використання аутсорсингу дозволило сформулювати наступну класифікацію переваг і недоліків використання останнього в логістиці на тактичному рівні роботи підприємств (таблиця на основі [1-9]).

Переваги та недоліки використання аутсорсингу в логістиці
на тактичному рівні роботи підприємств

	Можливі наслідки		
	економічного і фінансового характеру	організаційного характеру	в обслуговуванні клієнтів і логістиці
Переваги	<ul style="list-style-type: none"> - зменшення логістичних витрат; - візуалізація логістичних витрат; - можливість використання рідкісних ресурсів в інших видах діяльності; - значна економія на офісному просторі і пов'язаним з цим витратами; - скорочуються витрати на тимчасове залучення висококваліфікованих фахівців. 	<ul style="list-style-type: none"> - відпадає необхідність у розширенні штату компанії; - фірма дотримується ліміту штатних одиниць. 	<ul style="list-style-type: none"> - якісний стандартизований сервіс; - повний спектр послуг від одного постачальника; - гарантія професійної відповідальності; - мінімізація логістичних ризиків; - можливість працювати за гнучким графіком; - удосконалення якості товарів та послуг; - впровадження новітніх технологій; - використання позитивного чужого досвіду; - завдання аутсорсингу можна ускладнити або спростити відповідно до поточних вимог.
Недоліки	<ul style="list-style-type: none"> - збільшення частки транзакційних витрат. 	<ul style="list-style-type: none"> - залежність від інших; - відлив керівництва від частини діяльності компанії; - недостатній вплив на логістичного оператора; - зниження продуктивності власних співробітників. 	<ul style="list-style-type: none"> - не виконання покладених функцій в повному обсязі; - проблеми координації; - зниження якості продукції, при несумлінності аутсорсера.

Окремо необхідно проаналізувати рішення щодо аутсорсингу логістичних функцій з точки зору стратегії розвитку компанії (підприємства). Таке рішення повинно узгоджуватися з корпоративною і/або

бізнес стратегією. Позитивні й негативні наслідки використання аутсорсингу в логістиці з точки зору стратегії розвитку компанії зображено на рисунку.



Аспекти використання аутсорсингу в логістиці з точки зору стратегії компанії

Отже можна виділити два напрямки в оцінці ефективності рішення аутсорсинга логістики або окремих її функцій:

1) оцінити ефективність прийнятого рішення з погляду стратегії розвитку підприємства (компанії);

2) оцінити ефективність прийнятого рішення з економічної точки зору (порівняння витрат у ситуації передачі повноважень аутсорсеру й при виконанні заданого переліку функцій внутрішніми підрозділами підприємства).

Еволюція розвитку аутсорсингу, досвід європейських країн свідчить про необхідність дослідження підходів до оцінки ефективності рішень відносно аутсорсингу в логістиці й розробки методики оцінки прийняття подібних рішень при проектуванні і модернізації логістичних систем. Розроблена методика повинна передбачати можливість оцінки прийняття подібних рішень на тактичному і стратегічному рівнях роботи підприємств.

1.<http://www.s-logistics.gsf.ru>.

2. Михайлов Д.М. Аутсорсинг. Новая система организации бизнеса. – М.: КНОРУС, 2006. – 256 с.

3.<http://ua24finance.com>.

4. Чухрай Н.І. Логістичне обслуговування. – Львів: Львівська політехніка, 2006. – 292 с.

5. Хейвуд, Дж. Брайан. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ.: пер. с англ. – М.: Вильямс, 2004. – 176 с.

6.<http://citcity.ru>.

7. Materials of the 4-th International Conference "Transport & Logistics in international Trade" / December 03, 2003, Tallinn, Estonia.

8. Герасименко Р.Г. Организационно – экономические аспекты использования аутсорсинга в транспортно-логистических технологиях: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. –

М.: ГУУ, 2007. – 18 с.

9. Вихляев С.В. Концепция логистического аутсорсинга добывающих предприятий: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. – М.: ИТКОР, 2007. – 22 с.

Отримано 07.05.2008

УДК 658

В.Г.БОРИСОВ, О.О.НЕХАСНКО, О.В.КІРІЧЕК

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

ПРОГНОЗУВАННЯ ЄМКОСТІ ТА ЧАСТКИ РИНКУ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ

Розглядається питання прогнозування ємкості та частки ринку товарів та послуг. Економічний розвиток міських територій в певній мірі відображає діяльність місцевих підприємств. У сучасних ринкових умовах підприємству складно досягти рівня стійкого розвитку. Пропоновані методи прогнозування об'єму і частки ринку товарів і послуг дозволяють не тільки визначити можливості компанії, її перспективи, проаналізувати займане місце на ринку, але і досягти певного рівня конкурентоспроможності, вибрати оптимальний метод управління проектом.

Найчастіше у економічній літературі представлено три основних підходи з прогнозування місткості ринку та два з прогнозування долі ринку, кожний з котрих реалізується за допомогою певних методів проведення прогнозних розрахунків [1-4]. У статті були розглянуті наступні методи прогнозування об'єму ринку і частки ринку товарів і послуг приведені, відповідно, в табл. 1, 2.

Таблиця 1 – Методи прогнозування місткості ринку товарів і послуг

Підходи до прогнозування місткості ринку	Методи прогнозування місткості ринку в рамках відповідного підходу
1. Евристичний підхід	Методи середньої оцінки за індивідуальними оцінками експертів Метод оптимістичних, песимістичних і імовірнісних думок експертів Метод комісії Метод Дельфі Метод вільного індексу готовності придбання продукції цільовими споживачами
2. Економіко-математичний підхід	Трендові моделі Через криві життєвого циклу Факторні моделі: Одночинникові моделі: Через коефіцієнти еластичності Через криві Енгеля і Торнквіста Багатофакторні моделі
3. Нормативний підхід	Метод нормативних бюджетів споживання: Метод прожиткового мінімуму Метод бюджету достатку Метод раціонального бюджету

Таблиця 2 – Методи прогнозування частки ринку товарів і послуг

Підходи	Методи прогнозування частки ринку в рамках відповідного підходу
Евристичний	1. Метод внутрішнього і зовнішнього експертного прогнозування 2. Метод споживчої оцінки з використанням ланцюга Марков
Економіко-математичний	1. Однокомпонентні методи прогнозування 1.1. Моделі симетричного зростання продажів 1.2. Гнучкі (асиметричні) моделі прогнозування 2. Багатокомпонентні методи прогнозування 2.1. Метод, заснований на зважуванні споживчих властивостей і цін товарів конкурентів 2.2. Модель заданих темпів старіння продукції (модель Яблонського) 2.3. Чотири сегментна пробний-повторна модель прогнозування

Евристичний підхід, заснований на залученні експертів, знаходить широке застосування в практиці прогнозування можливої місткості ринку. Специфіка прогнозування можливої місткості ринку. Специфіка прогнозування місткості ринку як макроекономічного явища обумовлена необхідністю наявності у організації, що здійснює планування своєї діяльності на ринку, інформації, перш за все про орієнтири державної політики по регулюванню економіки і його наслідки для загального соціально-економічного положення.

Основою прогнозування місткості ринку в рамках економіко-математичного підходу є виявлення стійких тенденцій змін сукупного ринкового попиту на певну групу товарів або послуг в минулих періодах часу і, в припущенні інерційного характеру розвитку ринкових процесів, перенесення виявлених залежностей і закономірностей на майбутні тимчасові інтервали. Вибір конкретної форми функціональної залежності здійснюється на основі розрахунку коефіцієнтів, що відображають ступінь відповідності значень місткості ринку, що отримуються за допомогою трендової моделі, фактичним її значенням. Отримані трендові моделі забезпечують можливість екстраполяції виявлених залежностей на плановані моменти часу з метою отримання прогнозних оцінок місткості ринку. Суть моделей одно- та багаточинникові полягає в тому, що величина місткості ринку представляється у вигляді функції одного або декількох чинників. Це дозволяє виявляти кількісні впливи зміни чинників на величину місткості ринку товарів і послуг, передбачати зміну масштабів і тривалості стадій життєвого циклу ринку і, як наслідок найефективніше реагувати на зміну ринкової кон'юнктури.

Основу нормативного прогнозування місткості ринку складають наукові рекомендації щодо раціонального об'єму споживання і забезпеченості товарами.

Застосування евристичного підходу до оцінки частки ринку і можливого об'єму продажів обумовлене швидкістю отримання результатів, відсутністю достовірної і своєчасної інформації про об'єми продажів конкурентів за попередній період часу, а також відсутністю досвіду формування прогнозів, що кількісно виявляють і використовують причинно-наслідкові зв'язки між окремими взаємодіючими елементами ринку.

Формування експертних оцінок частки ринку при внутрішньому або зовнішньому експертному прогнозуванні здійснюється шляхом безпосередньої обробки і аналізу думок експертів, якими можуть виступати співробітники маркетингових підрозділів організацій, роздрібних магазинів, а також експертів що привертаються з боку і виведення кінцевого результату використовуються наступні методи:

1. Метод середньої оцінки на індивідуальні експертні думки. Полягає у виведенні простого або зваженого середнього арифметичного зі всіх оцінок, отриманих в результаті одноразового опиту експертів.

2. Метод комісії, що полягає у формуванні в ході обговорення групою експертів єдиного узгодженого рішення щодо передбачуваної частки ринку, займаною певною продукцією.

3. Метод Дельфи – багатетапний метод, що передбачає первинне ізольоване винесення експертами своїх думок і подальше багатократне їх коректування на базі ознайомлення кожного експерта з думками інших експертів до тих пір, поки величина розкиду оцінок не знаходиться в рамках наперед встановлюваного бажаного інтервалу варіювання оцінок.

Отримувані за допомогою цих методик оцінки носять статичний і одноразовий характер, внаслідок чого виникає необхідність повторного звернення до експертів при складанні прогнозу частки ринку на подальші періоди.

Найбільш доцільний метод у рамках евристичного підходу – метод споживчої оцінки з використанням ланцюга Маркова. Він дозволяє здійснювати перехід до динамічного прогнозування показника частки ринку на певне число періодів у перспективі. Проте високий ступінь його адекватності фактичним даним відповідає ситуаціям, що характеризуються незмінністю споживчих смаків, дії конкурентів, а також цінова політики та інших складових комплексу маркетингу. У решті випадків ступінь збігу фактичних і планованих за допомогою даного

методу об'ємів продажів досить низька.

Кількісний аналіз спрямованості і сили дії всіх показників, що визначають попит на конкурентну продукцію, є основою економіко-математичного підходу до прогнозування частки ринку.

Математичний опис процесу розповсюдження продукції, що дозволяє оцінити її ринкову частку, здійснюється за допомогою використання однокомпонентних моделей прогнозування, що отримали свій розвиток на базі моделі симетричного зростання об'єму продажів, розробленою М.Васс.

Основними передумовами її формування є наступні принципи:

- 1) продукція з часом заповнює весь свій потенційний ринок;
- 2) всі можливі споживачі продукції діляться на дві групи: що спробували і не спробували продукцію до певного моменту часу;
- 3) зростання частки ринку в часі пропорційне розриву між граничним (рівним 100% ринку) і поточним (відповідним вже захопленою продукцією доль ринку) рівнями споживання продукції;
- 4) у будь-який момент часу потенційні споживачі, що ще не спробували продукцію, можуть бути класифіковані на дві категорії споживачів, що піддаються при ухваленні рішення про придбання продукції впливу кількості споживачів, що вже раніше придбали її споживачі, що не засновують своє рішення про придбання продукції на поведінці інших споживачів.

Модель М.Васс відображає інноваційно-імітаційний підхід до аналізу частки ринку. Її окремим випадком є модель, запропонована Е.Манфілдом, яка є чисто імітаційним підходом до визначення частки присутності продукції на ринку і імітаційною точкою зору на процес сприйняття і споживання продукції споживачами і припускає, що зростання частки ринку пропорційне тільки накопиченою цією часткою продукції.

Методи і моделі Яблонського засновані на аналізі процесу морального застарівання продукції на ринку. Використання моделі здійснюється, відповідно до наступних етапів:

- 1) аналіз всіх параметрів продукції і виявлення головного параметра;
- 2) визначення тривалості періоду знаходження на ринку кожного виду продукції;
- 3) знаходження адекватного фактичним даним виду розподілу кількості всіх видів продукції, що є на ринку, залежно від виявленого виду продукції;
- 4) аналіз властивих ринку тенденцій зміни в часі значень головно-

го параметра продукції;

5) інтеграція залежностей, отриманих на 3-му і 4-му етапах, в залежність, що відображає можливу частку ринку продукції.

В економічній теорії знаходять віддзеркалення різноманітні методи прогнозування місткості і частка ринку, але застосування якого-небудь одного методу окремо не дозволяє забезпечити комплексний підхід до прогнозування, що підвищує ступінь ризику ухвалення необґрунтованих з погляду фактичних закономірностей розвитку ринкових процесів рішень щодо розробки планів виробничо-комерційної діяльності організації. Підвищення точності прогнозів може бути забезпечене на основі інтеграції різних методів прогнозування.

1.Тодосийчук А.В. Основы управления инновационной деятельностью в организации. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: Российская академия естественных наук (отделение исследования циклов и прогнозирования), 1999. – 156 с.

2.Стратегическое управление предприятием и прогнозирования рынка (методы и модели) / Под ред. А.В.Тодосийчука. – М., 1992. – 32 с.

3.Савчук В.П., Прилипко С.И., Величко Е.Г. Анализ и разработка инвестиционных проектов. – К.: Абсолют - В, Эльга, 1999. – 304 с.

4.www.sng.allbusiness.ru.

Отримано 16.05.2008

УДК 332.1 : 332 : 834

А.И.ЮДИН, канд. техн. наук, С.А.РОССОХИН

Харьковская национальная академия городского хозяйства

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКОНСТРУКЦИИ СТАРОЙ ЖИЛОЙ ЗАСТРОЙКИ С УЧЕТОМ ПРИМЕНЕНИЯ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЙ

Рассматриваются вопросы оценки эффективности реконструкции старой жилой застройки с учетом применения энергосберегающих технологий.

Одну из проблем реконструкции объектов недвижимости можно определить как комплекс организационно-экономических и технических мероприятий, направленных на устранение различного вида износа застройки в целом или отдельных ее элементов. В этом случае оценка реконструируемых объектов недвижимости должна предусматривать поэтапное определение потребительской стоимости объекта недвижимости по технико-экономическим параметрам, характеризующим функциональность любой комфортабельности объекта в соответствии с современными требованиями, социально-экономическими, энерго- и ресурсосберегающими технологиями, законодательными и рыночными условиями, определения затрат на проведение реконст-

рукции как исследований изменения определенных технико-экономических характеристик объекта в соответствии с целями реконструкции и учетом энергосберегающих технологий [1, 2].

Экономическую оценку эффекта от проведения реконструкции можно определить исходя из приращения стоимости объекта недвижимости в результате улучшения его характеристик по формуле

$$\Delta C_p = C_p - (C + Z_p(1 + E)^t), \quad (1)$$

где C_p – стоимость объекта недвижимости после его реконструкции, определенная с помощью методов оценки недвижимости (затратного, прямого сравнения прямых продаж, доходного), грн.; C – восстановленная стоимость здания в текущих ценах за вычетом величины износа; Z_p – затраты на реконструкцию, грн.; E – ставка дисконта; t – время реконструкции, лет [3].

Среди целей реконструкции могут быть: снижение теплопотерь здания, реконструкция исторической улицы, восстановление главных и второстепенных ее объектов, инфраструктуры в соответствии с современными требованиями, развитие транспорта и пешеходных зон и т.д.

Для технико-экономического обоснования реконструкции необходимо сравнение эффективности реконструкции объектов недвижимости со стоимостью нового строительства, соотношенного с затратами на его осуществление с учетом сноса старых строений. В этом случае дать оценку экономической целесообразности проведения реконструкции можно по формуле

$$\frac{C_p - C}{Z_p} \geq \frac{C_n}{Z_n + Z_{cz}}, \quad (2)$$

где C_p – рыночная цена (стоимость) объекта после проведения реконструкции, грн.; C – стоимость объекта до реконструкции, грн.; Z_p – затраты на проведение реконструкции объекта, грн.; C_n , Z_n – соответственно, стоимость и затраты на новое строительство объекта недвижимости аналогичного или альтернативного вида по сравнению с реконструируемым, грн.; Z_{cz} – затраты на снос старой застройки, грн. [3].

Используя вышеприведенное неравенство и учитывая то, что при условии развития городских территорий для более обоснованного обеспечения градостроительных программ может одновременно осу-

ществляться реконструкция и строительство новых объектов недвижимости по приоритетным направлениям, можно оценить в общем виде объем и структуру потенциала получения фонда городской застройки с помощью коэффициента эффективности застройки по формуле

$$K_{эф}^3 = \frac{C_n}{3_n + 3_{сз}} + \frac{\sum (C_h^i + C^j) R b)}{3_p}, \quad (3)$$

где R – коэффициент, учитывающий более высокий эффект реконструкции, чем может быть отражен в рыночной (потребительской) стоимости (архитектурная ценность); 3_p – затраты на проведение реконструкции объекта, грн.; C_n , 3_n – соответственно, стоимость и затраты на новое строительство объекта недвижимости аналогичного или альтернативного вида по сравнению с реконструируемым, грн.; $3_{сз}$ – затраты на снос старой застройки, грн.; b – коэффициент, учитывающий разницу остаточного экономического срока жизни реконструируемого объекта по сравнению с нормативным для объекта-аналога, либо альтернативного варианта нового строительства на данной территории.

Коэффициент R может быть определен экспертной оценкой специалистов по архитектурной ценности здания в целом и его интерьеров. При этом следует отметить, что определение архитектурной значимости объектов недвижимости требует достаточно полного и обоснованного анализа, так как опыт прошлых лет приватизации, когда не были еще достаточно разработаны градостроительные ограничения, показал, что часто практиковалась продажа за бесценок архитектурно ценностных, но сильно изношенных зданий без учета доходности их дальнейшего коммерческого использования. Поэтому весьма важным представляется определение функциональной ценности объекта недвижимости после реконструкции как способности архитектурного объема выполнять конкретные функции во все периоды его существования. Примером коммерческого функционирования капитальных архитектурно ценностных зданий является их использование в качестве высококласных гостиниц.

Коэффициент b может быть определен следующим образом. Срок экономической жизни рекомендуется рассчитывать как временной отрезок, в течение которого объект можно использовать, извлекая прибыль. В свою очередь, эффективный возраст основан на оценке внешнего вида, технического состояния, влияния факторов окружаю-

щей среды, что тесно связывает данный показатель со степенью всех форм износа. При этом данные показатели характеризуются соотношением

$$\frac{L}{C_n} = \frac{\mathcal{E}B}{TC_{\text{эж}^1}}, \quad (4)$$

где L – степень износа объекта недвижимости; C_n – восстановительная стоимость, определяемая как стоимость нового аналогичного здания; $\mathcal{E}B$ – эффективный возраст; $TC_{\text{эж}^1}$ – типичный срок экономической жизни (нормативный срок службы здания нового объекта-аналога).

Исходя из того, что коэффициент b фактически равен эффективному возрасту $\mathcal{E}B$, находим его значение, преобразуя формулу (4) к виду:

$$b = \left(\frac{L}{C_n}\right)TC, \quad (5)$$

где L – степень износа объекта недвижимости; C_n – восстановительная стоимость, определяемая как стоимость нового аналогичного здания; $\mathcal{E}B$ – эффективный возраст; TC – типичный срок экономической жизни (нормативный срок службы здания нового объекта-аналога).

В настоящее время, когда повысились требования к качеству жилья и обозначилась значительная дифференциация объектов жилой недвижимости по уровню комфортности, целесообразно определить минимально необходимый уровень, обеспечивающий возможность проживания в том или ином объекте недвижимости. Тогда при разработке целевых программ реконструкции жилых кварталов можно, исходя из разрабатываемых территориально нормативов минимально необходимого уровня комфортности, определить объемы работ для обеспечения жильем соответствующего уровня комфортности различных социальных слоев населения. При этом городскую жилую недвижимость можно разделить на жилой фонд социального использования и объекты частного использования для проживания и извлечения прибыли.

В данном случае, ориентируясь на обеспечение градостроительных, энергосберегающих и социальных программ в большей степени за счет внебюджетных средств, целесообразно соотнести необходимый объем затрат на реконструкцию и новое строительство для обеспечения социальных программ и возможное получение прибыли за счет

продажи объектов после реконструкции с повышенным уровнем комфорта и энергосбережения. В общем виде данный показатель - коэффициент покрытия средств на социальные (или приоритетные) программы можно определить по формуле

$$K_{nc} = \frac{\sum (C_{pi}^{\kappa} - Z_{pi}^{\kappa})V_i - Z_{real}}{Z_p^{\kappa} + Z_{расп}}, \quad (6)$$

где C_{pi}^{κ} – цена коммерческой реализации объектов недвижимости i -го вида после реконструкции; Z_p^{κ} – затраты на реконструкции объектов недвижимости i -го вида, реализуемых по коммерческим ценам, грн.; V_i – объем реализуемых по коммерческим (рыночным) ценам объектов недвижимости i -го вида, измеряемый либо количеством объектов, либо количеством от реконструированной площади при определении цены за 1 м²; Z_{real} – затраты на коммерческую реализацию объектов недвижимости, грн.; $Z_{расп}$ – затраты на распределение жилой площади по социальным программам, грн.

При заданном уровне этого коэффициента, затрат на реконструкцию и одной из составляющих выражения $\sum (C_{pi}^{\kappa} - Z_{pi}^{\kappa})V_i$, характеризующего поступления от реализации объектов недвижимости после их реконструкции, соответственно можно определить изначально либо цены, либо необходимые объекты коммерческой реализации.

Таким образом, процесс управления городской недвижимостью требует разработки научно-обоснованных подходов к решению задач, направленных на сохранение, восстановление и модернизацию, а также распределение объектов жилой городской застройки. Большую роль при постановке данной проблемы играет оценка объектов недвижимости. При этом процесс оценки должен представляться в виде тщательных исследований и анализа самого объекта недвижимости и факторов окружающей среды с целью выявления характеристик, определяющих ценность объекта недвижимости в городской среде и его потребительскую стоимость.

Результаты исследований позволят определить реальную стоимость объектов недвижимости с учетом потенциальных возможностей его использования для более обоснованного и комплексного подхода к регулированию отдельных процессов воспроизводства жилья: финансирования, инвестирования, строительства, реконструкции, распределения и эксплуатации.

В данном случае проводимая оценка объектов недвижимости должна обеспечить решение следующих задач:

- определение степени эффективности использования объекта недвижимости;
- анализ экономической целесообразности, социально-экономических и градостроительных последствий проведения реконструкции, а также энергосберегающих показателей;
- оценку вариантов осуществления работ;
- разработку технико-экономического обоснования развития объекта;
- определение возможности привлечения частных инвесторов к участию в затратах на реконструкцию и эксплуатационных расходах после проведения реконструкции.

Критериями оценки при этом могут послужить: оценка функциональности; энергосбережения; функционально-планировочная организация; санитарно-гигиенические характеристики; оценка уровня инженерного благоустройства; уровень сервисно-бытового обслуживания; архитектурная организация; остаточный срок службы здания; технологичность и надежность; экономические критерии; затраты на проведение реконструкции; эксплуатационные затраты; сроки проведения реконструкции; доходность эксплуатации после реконструкции; эффективность реконструкции.

Принятие решения о проведении реконструкции объекта зависит как от технического состояния объекта, так и от характера прав собственности в соответствии с принципом функционального и юридического разделения, уровня принятия решения, социально-экономических условий владения данным объектом. Так, на государственном и муниципальных уровнях необходимость реконструкции городской застройки может определяться при выработке приоритетных направлений градостроительных и социально-экономических программ.

Частные инвесторы могут либо принимать решение в соответствии с правами и обязанностями владения недвижимостью, либо участвовать в распределении прибыли, получаемой в результате капитальных вложений в развитие объекта городской застройки или земельного участка. В этом случае принятие решения о проведении реконструкции с их стороны должно, на наш взгляд, основываться на определении экономической целесообразности, риска, условий окружающей среды, градостроительных ограничений и строительных нормативов. При принятии решения о реконструкции оценка объекта также должна предусматривать возможность (наряду с разработкой необходимых

технических мероприятий по устранению износа зданий) определения дополнительных либо сопровождающих работ, нацеленных на конкретное будущее функциональное использование объекта в соответствии с приоритетами развития городской среды.

При анализе финансовых схем обеспечения проведения реконструкции должны быть определены показатели коммерческой и финансовой эффективности проектов развития территорий, окупаемости и интеграции всех финансовых ресурсов, включая средства населения, а также обоснованы проектные решения путем разработки бизнес-планов и определены экономически выгодные альтернативные предложения, проведен анализ и обобщение показателей по доходам и расходам различных социальных слоев населения, их распределение по группам с целью корректировки регулирующих мер по использованию средств населения для жилищного финансирования.

Оценка реконструируемых объектов недвижимости в совокупности с анализом инвестиционно-финансовой сферы городской среды играет большую роль в получении необходимой информационной базы при решении градостроительных задач. Результаты проведения оценки позволяют самим инвесторам получить необходимые данные для принятия инвестиционных решений и их анализа.

1. Закон України «Про енергозбереження» №74/94-ВР від 01.07.94 р.

2. Закон Украины «О комплексной реконструкции кварталов (микрорайонов) устаревшего жилищного фонда» № 525-V от 22.12.06 г.

3. Інноваційна стратегія українських реформ / А.Гальчинський. В.Гесць, А.Кінах, В.Семиноженко. – К.: Знання України, 2002. – 336 с.

Получено 19.05.2008

УДК 338.242 : 658.26 (477.54)

Н.О.КОНДРАТЕНКО, канд. екон. наук, І.С.БАЛАНДИНА

Харківська національна академія міського господарства

ВИЗНАЧЕННЯ РИЗИКІВ НЕТОЧНОГО ПРОГНОЗУВАННЯ ВИТРАТ ЕНЕРГІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Розглянуто сучасне виробництво на великих підприємствах. Запропонована модель визначення ризиків неточного прогнозування енерговитрат на промислових підприємствах. Побудована статистична модель енерговитрат та похибок у її прогнозуванні. Визначені ризики прогнозування енерговитрат.

У законодавчих актах України про енергозбереження у якості першочергових завдань щодо реалізації потенціалу енергозбереження рекомендовані такі, як розробка нормативів витрат теплоти і електро-

енергії, створення і впровадження високоефективних матеріалів і технологій, що ініціює розробку нових нормативних вимог [1].

Відомо, що загальноукраїнські норми не можуть врахувати всіх особливостей підприємства. Для забезпечення подальшої енергетичної ефективності необхідно розробити модель норм підприємства, що враховує конструктивні і енергетичні особливості. З цієї метою, зокрема, треба передбачити енергетичний паспорт підприємства, який забезпечує економічний механізм енергозбереження і порядок стимулювання економії енергетичних ресурсів, а також дає об'єктивну оцінку енергомісткості підприємства.

Сучасне виробництво на великому підприємстві підлягає дії різноподібних ризиків, врахування яких може поліпшити роботу підприємства. Якщо розглядати енерговитрати великих підприємств, то вони можуть бути достатньо нестабільними і залежати від виду продукції, що виробляється у даний час. Прогнозування енерговитрат у таких випадках може призвести до значних витрат. Причому залежно від виду «помилки» це можуть бути витрати, пов'язані з недостатньою кількістю енергоресурсів, або витрати, пов'язані з надмірною їх кількістю [2].

Мета роботи – побудувати модель визначення ризиків неточного прогнозування енерговитрат на промислових підприємствах.

Експериментальна гістограма розподілення частоти зустрічальності енерговитрат окремого типу приведена на рис.1.

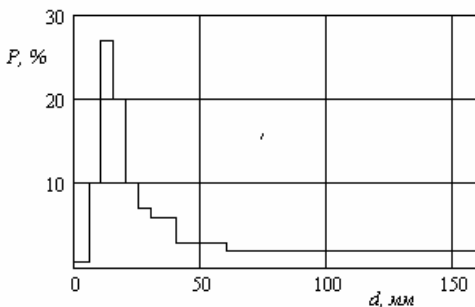


Рис.1 – Гістограма розподілення

Як видно з рис.1, реальна гістограма значно відрізняється від нормального закону розподілення, що рекомендується у більшості випадків. Дослідження законів розподілення довело доцільність використання гамма-розподілення. Основні характеристики такого розподілення визначаються наступним чином.

Центр розподілення (середнє значення) визначається з експерименту

$$M(x) = \frac{\sum_{i=1}^n x_i}{n}. \quad (1)$$

Дисперсія для ряду випробувань визначається за формулою

$$D = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - M)^2}{n}. \quad (2)$$

Гамма розподілення має вигляд:

$$p(x) = \begin{cases} 0 & (x \leq 0) \\ \frac{\beta^a}{\Gamma(\alpha)} x^{\alpha-1} e^{-\beta x} & (x > 0), \end{cases} \quad (3)$$

де $\Gamma(\alpha)$ – гамма-функція, визначається як

$$\Gamma(\alpha) = \int_0^{\infty} e^{-t} t^{\alpha-1} dt. \quad (4)$$

Повна ймовірність попадання в проміжок до границі

$$F(x) = \begin{cases} 0 & (x \leq 0) \\ \frac{\Gamma_{\beta x}(\alpha)}{\Gamma(\alpha)} & (x > 0), \end{cases} \quad (5)$$

де $\Gamma_{\beta x}(\alpha)$ – неповна гамма-функція, визначається як

$$\Gamma_{\beta x}(\alpha) = \int_0^{\beta x} e^{-t} t^{\alpha-1} dt. \quad (6)$$

Для гамма розподілення мають місце залежності

$$M(x) = \frac{\alpha}{\beta}, \quad D(x) = \frac{\alpha}{\beta^2}. \quad (7)$$

Звідки можна знайти параметри гамма розподілення

$$\beta = \frac{M}{D}, \quad \alpha = \frac{M^2}{D}. \quad (8)$$

На рис.2 показано зовнішній вигляд гамма-розподілення.

Як видно з рис.2, теоретичне розподілення відповідає експериментальному, приведенному на рис.1.

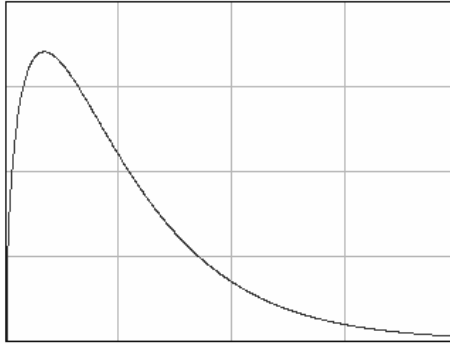


Рис.2 – Гамма-розподілення ймовірностей

Якщо побудувати таке розподілення для енерговитрат і обмежитися критичним розміром енерговитрат $x_{кр}$, вище якого неможливе виробництво, то відсоток недопостачання можна визначити, як площу, обмежену кривою вірогідності і вертикальною прямою, що розташована на відстані $x_{кр}$ від початку координат [3].

На рис.3 показано ймовірність недопостачання енергії.

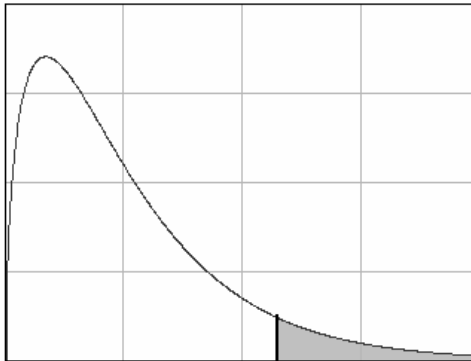


Рис.3 – Ймовірність недопостачання енергії

Математично це можна визначити як

$$P = 1 - F(x_{кр}) = 1 - \frac{\Gamma_{\beta x}(\alpha)}{\Gamma(\alpha)} \quad (9)$$

Точність визначення енерговитрат визначається точністю контролю. Звичайно ймовірність розподілення точності вимірювання визна-

часться нормальним законом розподілення

$$\varphi(x) = \frac{1}{\sigma_y \sqrt{2\pi}} e^{-\frac{y^2}{D_y}}. \quad (10)$$

Тут дисперсія і середньоквадратичне відхилення визначається точністю вимірювання. Можна зробити так.

Ймовірність появи виміряної величини визначається у такому разі двовірним розподіленням типу

$$f(x) = p(x) \cdot \varphi(x) = \frac{\beta^a}{\Gamma(\alpha) \sigma_y \sqrt{2\pi}} x^{\alpha-1} e^{-\beta x} e^{-\frac{y^2}{D_y}}. \quad (11)$$

Таке розподілення може бути зображене поверхнею типу (рис.4)

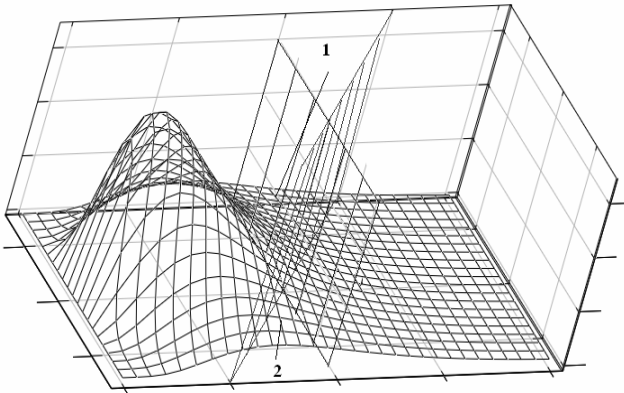


Рис.4 – Ризики I і II роду

Неточність вимірювань веде до того, що частина продукції, що повинна бути віднесена до неякісної, попаде до робочої (ризик I роду). Ймовірність цього ризику визначається об'ємом фігури I на рис.4.

Ризик I роду визначиться за формулою

$$R1 = \int_0^{\infty} \int_{x_{лк}}^{x_{rh}+y} \frac{\beta^a}{\Gamma(\alpha) \sigma_y \sqrt{2\pi}} x^{\alpha-1} e^{-\beta x} e^{-\frac{y^2}{D_y}} dx dy. \quad (12)$$

З другого боку частина продукції, що могла б бути віднесена до якісної попаде у неякісну за рахунок неточності вимірювань (ризик II роду). Ймовірність цього ризику визначається об'ємом фігури II на рис.4. Цей ризик визначається за формулою

$$R2 = \int_{-\infty}^0 \int_{x_{jk}-y}^{x_{jh}} \frac{\beta^a}{\Gamma(\alpha)\sigma_y \sqrt{2\pi}} x^{\alpha-1} e^{-\beta x} e^{-\frac{y^2}{D_y}} dx dy. \quad (13)$$

Залежно від означеного критичного розміру енерговитрат ризику можуть змінюватися. Залежність ризику першого роду від $x_{кр}$ показано на рис.5, залежність для ризику II роду – на рис.6.

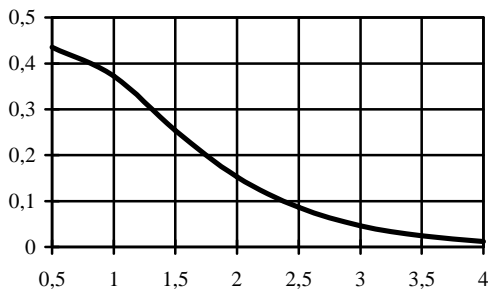


Рис.5 – Залежність ризику I роду від $x_{кр}$

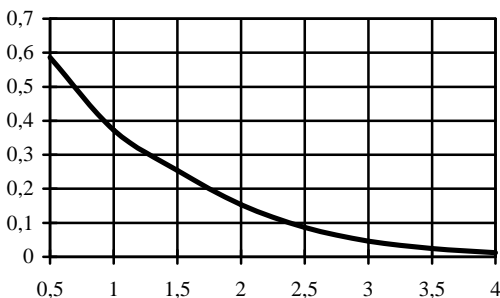


Рис.6 – Залежність ризику II роду від $x_{кр}$

Таким чином, у роботі доведено гамма-розподілення енерговитрат на виробництві, що працює в умовах різноподібного виробництва. Побудована статистична модель енерговитрат та похибок у її прогнозуванні. Визначено ризику прогнозування енерговитрат.

1.Кондратенко Н.О. Економія енергії з урахуванням ймовірних параметрів розподілення властивостей продукції // Коммунальное хозяйство городов: Науч.-техн. сб. Вып.31. Сер.: Экономические науки. – К.: Техніка, 2001. – С.173-180.

2.Рябчиков Н.Л. Уменьшение времени простоя путем устранения нарушений качества электроэнергии // Энергоснабжение. – 2007. – №7. – С.60-62.

3.Кондратенко Н.О. Формування моделі оптимального керування енерговитратами – актуальна задача машинобудування Харківщини // Вісник Харківського державного економічного університету. Вип.4 (20). Спец. випуск. – Харків, 2001. – С.29-30.

Отримано 16.05.2008

УДК 331.108.2 : 625

О.П.КОЛОНТАЄВСЬКИЙ

Харківська національна академія міського господарства

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ДОРОЖНЬО-БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Запропоновано систему управління персоналом дорожньо-будівельних підприємств.

Одним із напрямків підвищення ефективності управління діяльністю виробничого персоналу дорожньо-будівельних підприємств (ДБП) є удосконалення системи управління персоналом (СУП) шляхом виділення та опису цієї системи. Останнє передбачає створення системи адекватної поточним умовам роботи дорожніх підприємств, шляхом виділення відповідного контуру управління є актуальним.

Існуючі сьогодні системи управління діяльністю робітників [1-4] включають наступні підсистеми: структурно-функціональну, інформаційно-поведінкову й підсистему саморозвитку. Запропоновані системи управління дозволяють вчасно реагувати на зміни зовнішнього й внутрішнього середовища підприємства, враховувати динаміку завдань управління, а також інтереси й поведінкові мотиви окремих робітників, що сприяє досягненню високих результатів.

Оскільки дана система управління діяльністю робітників враховує специфіку роботи персоналу автотранспортних підприємств, то для використання в дорожньому господарстві її необхідно адаптувати до умов функціонування ДБП. Останні прагнуть на ринку, більшу частину якого становлять замовлення державних підприємств і організацій, а замовлення комерційних структур незначні. У цьому зв'язку маркетинговий контроль і ситуаційний аналіз потреб клієнтів не є визначальними при плануванні будівельних робіт. Необхідно також проводити обґрунтований вибір МДЗ з урахуванням виробничих умов, технічних і матеріальних можливостей і вимог замовників.

У розроблюваній системі треба створювати такі умови праці і її зміст, що дозволило б знизити ступінь відчуження робітника від його трудової діяльності та від інших робітників. При такому підході до

формування системи управління діяльністю ефективність роботи залежить уже не тільки від відповідності чисельності й професійно-кваліфікаційного складу робочої сили вимогам техніки й технології, але й від рівня мотивації робітників, ступеня обліку їхніх інтересів і т.ін., що вимагає більшої уваги до врахування інтересів робітника як особистості: підвищення змістовності праці, поліпшення умов праці, реалізація особистісних устремлінь людини, її уявлення про місце роботи серед життєвих цілей і т.п.

В основу вирішення вищевизначеного завдання були покладені моделі системи управління діяльністю персоналу на підприємствах, запропоновані вченими [1, 2], системний підхід. Створення системи управління починається з визначення цілей, для досягнення яких вона розробляється. Метою системи є кінцевий стан самої системи або її виходу, до якого вона прагне внаслідок своєї структурної організації [5, с.64]. Для визначення стратегії функціонування і розвитку системи слід будувати дерево цілей. Показником нульового рівня дерева цілей є одержання результатів праці, що відповідають вимогам виробництва. Цілями першого рівня є визначення витрат і результатів праці, раціональна організація трудових процесів, стимулювання персоналу, організація ефективного використання трудових ресурсів.

Запропонована СУП включає наступні підсистеми: структурно-функціональну, інформаційно-поведінкову й підсистему саморозвитку. Інформаційно-поведінкова й підсистема саморозвитку є визначальними при формуванні цілей підприємства і його працівників.

Перераховані блоки перебувають у динамічній взаємодії між собою і з елементами структурно-функціональної підсистеми системи управління. Інформаційно-поведінкова підсистема «зв'язує воєдино на основі розвитку інформаційних каналів і зв'язків цілі підприємства, втілювані в критеріях функціонування, управлінську ідеологію, інтереси й критеріально-нормативну базу працівників управління, процедури й організацію управлінської діяльності».

Підсистема саморозвитку забезпечує стабільність управляючої підсистеми. Вона може бути розділена на дві частини. Перша частина орієнтує систему управління на постійне вдосконалювання й розвиток і виконує ряд функцій. Друга частина підсистеми саморозвитку забезпечує розвиток системи управління.

Елементами структурно-функціональної підсистеми системи управління є підсистеми: маркетингу персоналу, розвитку персоналу, умов праці й трудових відносин, контролінгу персоналу, управління діяльністю персоналу (рисуюнок).

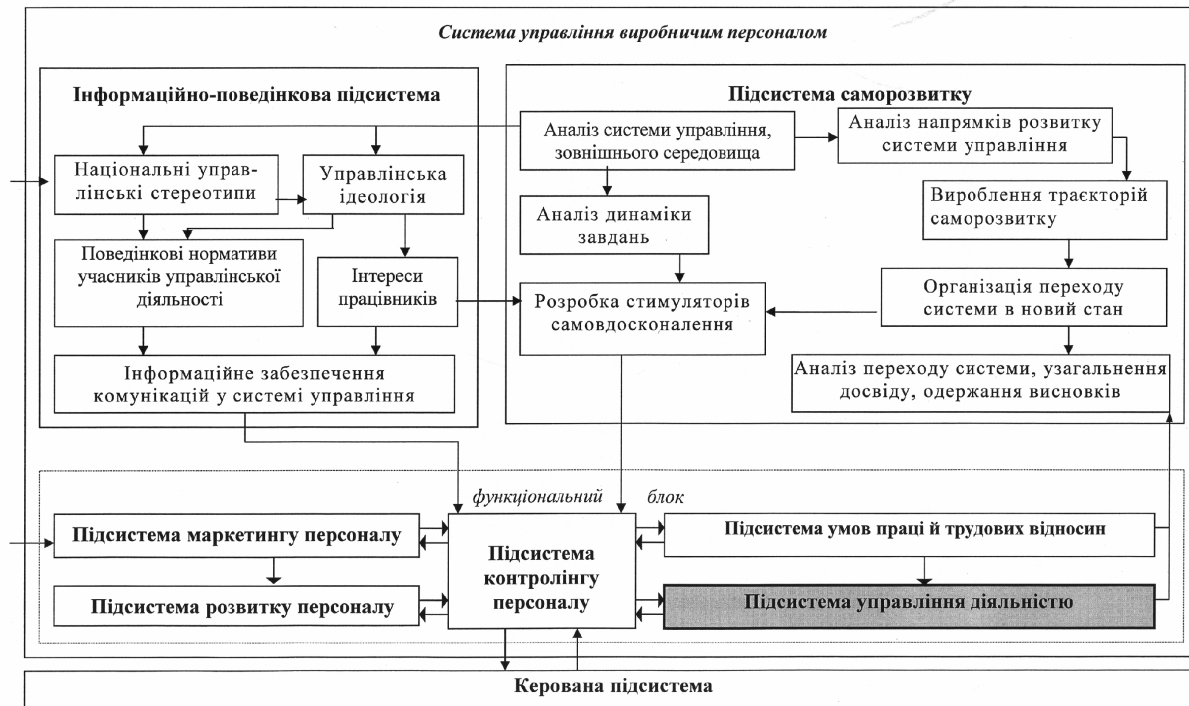


Рис.1 – Система управління виробничим персоналом ДБП

У підсистемі маркетингу персоналу здійснюється аналіз трудового потенціалу ДБП і ринку праці (внутрішнього й зовнішнього), зміни законодавства й політики конкурентів в області кадрів. Далі на підставі аналізу планується потреба підприємства в кадрах. Після цього виконується блок робіт з прийому персоналу.

Підсистема розвитку персоналу призначена для підвищення кадрового потенціалу ДБП за рахунок розвитку ділових і особистісних якостей робітників, підвищення кваліфікації і набуття додаткових професійних навичок і вмінь.

Підсистема умов праці й трудових відносин покликана забезпечити оптимальні умови для роботи персоналу ДБП. У цій підсистемі виконуються функції обліку норм з охорони праці й техніки безпеки, вимог щодо психофізіології праці, вимог з ергономіки праці й технічної естетики, аналіз і регулювання групових і особистісних взаємин, виробничих конфліктів, а також вирішення правових питань трудових відносин.

У підсистемі контролінгу персоналу виконуються такі функції: аналіз ефективності методів управління, аналіз ефективності розподілу персоналу по робочих місцях, аналіз інформації з якості життя, збір і обробка (упорядкування) інформації про персонал, введення інформації в бази даних, формування і видача документів, звітів, довідок та будь-якої іншої необхідної інформації.

Метою підсистеми управління діяльністю персоналу є управління діяльністю робітників ДБП. Пропонується реалізація функцій за двома циклами: розширеному й елементарному.

Розширений цикл припускає реалізацію наступних функцій: аналіз виконання виробничих завдань, аналіз виконання норм, аналіз зовнішніх умов, визначення обсягу робіт, підбір складу машинодорожнього загону (МДЗ), розробка норм, планування виробітку МДЗ, регламентація робіт, операцій і функцій, регулювання роботи МДЗ, розробка стимулів.

Елементарний цикл управління діяльністю відповідає оперативному й ситуаційному управлінню. На цьому рівні уточнюються додаткові умови діяльності, вносяться зміни в планові завдання виконавцям, приймається рішення про розмір і вид стимулів. На цьому циклі також реалізуються функції другого підкласу інформаційно-контрольного блоку: порівняння досягнутих результатів із запланованими, оцінка значущості їхніх відхилень, облік фактичних результатів.

Запропонована система управління дозволяє вчасно реагувати на зміни зовнішнього й внутрішнього середовища підприємства, врахову-

вати динаміку завдань управління, а також інтереси й поведінкові мотиви окремих робітників, що сприяє досягненню високих результатів.

1. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент. – 3-е изд. – М.: Гардарики, 2002. – 528 с.
2. Шинкаренко В.Г., Криворучко О.Н. Управление результатами деятельности работников АТП. – Харьков: ХГАДТУ, 1999. – 143 с.
3. Егоршин А.П. Управление персоналом. – 2-е изд. – Н. Новгород: НИМБ, 1999. – 624 с.
4. Веснин В.Р. Практический менеджмент персонала. – М.: Юрист, 1998. – 496 с.
5. Фатхутдинов Р.А. Организация производства. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 672 с.

Отримано 07.05.2008

УДК 331.104

Л.А.БИЧЕНКО

Харківська національна академія міського господарства

ПРАЦЕРЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ: ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ТА РАЦІОНАЛЬНЕ ВИКОРИСТАННЯ В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН РЕГІОНІВ

Досліджується процес розвитку працересурсного потенціалу, його економічну оцінку та раціональне використання в системі соціально-трудових відносин регіонів, особливості демографічного та територіального розвитку Харківської міської агломерації. Зокрема, проаналізовано процес формування агломерації і перспективи її подальшого розвитку.

Особливе значення для прийняття управлінських рішень має аналіз ситуації на регіональному ринку праці та оцінка тенденцій, що програмуються у сфері зайнятості населення під впливом реформування економіки. На цій основі розробляється комплекс заходів щодо активізації політики на ринку праці. Виникає необхідність управління трудовими ресурсами за допомогою сучасних методів і техніки управління для досягнення поставлених цілей. Значний вплив на розміщення трудових ресурсів справляє нагромадження на певній території значного економічного потенціалу, тобто агломерація, яка виникає на базі великого міста і створює значну зону урбанізації, поглинаючи суміжні населені пункти.

Метою статті є дослідження розвитку економічно активного населення, попиту і пропозиції на ринку праці і інтенсивність відтворення трудового потенціалу, а також історико-географічних особливостей демографічного і територіального розвитку Харківської міської агломерації. Зокрема, потрібно проаналізувати: процес формування працересурсного потенціалу, перспективи розвитку трудового потенціалу на

найближчі десятиліття і вдосконалити організаційно-економічний механізм врегулювання відтворення трудового потенціалу регіону.

Вивченню питань працересурсного потенціалу, присвячено багато наукових робіт, зокрема таких авторів, як Л.М.Ільїн [5], який пропонує відтворити ефективність трудового потенціалу, І.І.Бажан [4] висвітлює в своїй роботі економічну природу трудового потенціалу та пропонує показники оцінки трудового потенціалу, Г.І.Купалова [6] розглядає механізм економічної оцінки працересурсного потенціалу. Науковці під трудовим потенціалом розуміють розвинуту у даному суспільстві сукупність демографічних, соціальних і духовних характеристик і якостей працездатного населення, які реалізовані або можуть бути реалізовані у межах і через існуючий у даному суспільстві процес праці та громадської діяльності.

Трудовими ресурсами Північно-Східний економічний район, в який входить місто Харків, в основному забезпечений. Проте викликає занепокоєння високий процент населення пенсійного та передпенсійного віку відносно загальної кількості трудового резерву (відповідно 36,3 і 8,1 %). Молодь віком до 30 років становить у регіоні 33,5%. На 1000 чол. працездатного населення припадає непрацездатних у Харківській області – 759 (370). Значні резерви підвищення ефективності праці приховані у великій кількості працівників, які вивільнятимуться внаслідок реструктуризації, закриття нерентабельних підприємств.

Вивчаючи аналіз демографічних та соціальних передумов формування трудового потенціалу, потрібно вказати на те, що за останні роки демографічна ситуація в країні характеризується поглибленням негативних тенденцій, які, перш за все, проявляються в звуженні демографічної бази відтворення трудового потенціалу через зниження народжуваності, збільшення смертності, скорочення населення України щорічно. За 2007 р. чисельність населення України скоротилася на 273,4 тис. чоловік і за станом на 1 січня 2008 р. склала 46 млн. 372,7 тис. чоловік. Зокрема, чисельність міського населення скоротилася на 108,6 до 31 млн. 668,8 тис. чоловік, сільського – на 164,8 тис. чоловік до 14 млн. 779,2 тис. чоловік. Чисельність наявного населення м. Харкова з початку 2007 р. зменшилась на 11,5 тис. осіб (0,8%) і станом на 1 вересня становила 1449,7 тис. осіб. Природне скорочення наявного населення за січень-серпень зафіксовано в усіх районах Харкова і по місту становило 4572 особи (на 5,4% менше, ніж за аналогічний період 2006 р.). Кількість зареєстрованих шлюбів (7531) за січень-серпень 2007 р. збільшилася проти аналогічного періоду 2006 р. на 5,9%, а розлучень (4056) – на 3,4% і становила відповідно 7,8 та 4,2 на 1000 жите-

лів. Про це повідомляє Державний комітет статистики України.

У сучасній науковій літературі термін «людський фактор», «праця», «робоча сила», «трудові ресурси», «зайнятість» досить поширені. Але саме термін «трудовий потенціал» почав застосовуватись у дев'яностих роках минулого століття. Офіційного визнання цей термін набув, починаючи з Указу Президента України «Про основні напрямки розвитку трудового потенціалу в Україні на період до 2010 року», де сказано, що трудовий потенціал – це «сукупна чисельність громадян працездатного віку, які за певних ознак (стан здоров'я, психологічні особливості, освітній, фаховий та інтелектуальний рівні, соціально-етнічний менталітет) здатні та мають намір проводити трудову діяльність» [1].

Як зазначає науковець М.Сасенко, таке визначення категорії «трудовий потенціал» не дає повного змісту. Це пояснюється тим, що в цьому визначенні не розкрита сутність трудового потенціалу, оскільки обмежується лише «громадянами працездатного віку». На думку М.Сасенко, до трудового потенціалу належать також категорії населення: пенсіонери, підлітки, які можуть працювати. Слово «потенціал» означає можливості. Чинність Кодексу Законів «Про працю» поширюється на всіх працівників. Тільки за наявності відповідної правової підстави можна уникнути поширення на працівника тих чи інших норм трудового права. За відсутності такої спеціальної підстави законодавство про працю реалізується на всіх осіб, що мають статус працівників [3, с.1].

Вченими Львівського відділення Інституту економіки НАН України введено економічну складову в систему якісної характеристики трудового потенціалу у розроблену відповідно до неї цільову програму підвищення рівня трудового потенціалу в регіоні. Розширене тлумачення трудового потенціалу з особливим наголошенням на якісних параметрах властиве львівській науковій школі [4, с.8].

Відомо, що праця, як і інший ринковий ресурс, має свою ціну – ринкову вартість найманої робочої сили, яка виражається заробітною платою. Для найманого працівника заробітна плата – це його трудовий дохід, винагорода за виконану роботу. При визначенні розмірів ціни товару «робоча сила» ринкового потенціалу праці слід враховувати вплив різних факторів. Кабінетом Міністрів України затверджено на 2008 р. прожитковий мінімум на одну особу в розрахунку на місяць у розмірі з 1 квітня – 605 гривень, з 1 липня – 607 гривень, з 1 жовтня – 626 грн. та для тих, хто відноситься до основних соціальних і демографічних груп населення. Мінімальна заробітна плата з 1 квітня

2008 р. – 525 грн., з 1 жовтня 2008 р. – 545 грн. і з 1 грудня 2008 р. – 605 грн. на місяць [2, ст.58, ст.59].

Вивчаючи економічну оцінку та раціональне використання працересурсного потенціалу, потрібно звернути увагу на економічний показник – індекс людського розвитку (ІЛР), який надає комплексну характеристику рівня соціально-економічного розвитку будь-якої країни світу. Цей показник відображає рівень досягнень тієї чи іншої країни в сфері людських ресурсів, а саме: якою мірою умови життя в конкретній країні відповідають загальноприйнятим критеріям добробуту окремої людини і нації в цілому, тобто світовим стандартам. У цьому показнику враховано комплекс як економічних, так і соціальних факторів життя людини. ІЛР відображає як величину благополуччя, так і якість життя населення країни та є середньоарифметичною величиною від трьох найбільш вагомих індикаторів рівня життя – індексу очікуваної тривалості життя при народженні (Ітрив.ж.), індексу рівня освіти населення (Іов.) і індексу обсягів ВВП на душу населення (Іввп), що розраховується з урахуванням паритету купівельної спроможності (ПКС) валют різних країн. Величина ІЛР може змінюватися від 0 до 1, при цьому ІЛР=1 означає досягнення максимального рівня розвитку людського потенціалу (тобто верхньої межі індексу) [4, с.13].

Міжнародна статистика праці визначає трудовий потенціал суспільства як спроможність населення брати участь в економічній діяльності, тобто, виробляти матеріальні блага та послуги. Працездатне населення складає основу трудового потенціалу. Працездатне населення включає населення у працездатному віці, а також населення за межами працездатного віку, яке зайняте економічною діяльністю. До цієї категорії не відносяться інваліди працездатного віку. Розрахунок чисельності працездатного населення базується на статеві-віковій структурі населення. Тому дослідження трудового потенціалу базується, перш за все, на дослідженні демографічних процесів. Для характеристики цих процесів використовуються показники природного і механічного (міграційного) руху населення. Аналіз демографічних процесів охоплює систему відносних показників природного руху населення, до яких відносяться загальні, вікові, окремі і спеціальні коефіцієнти народжуваності, смертності, природного приросту населення, шлюбності та розлучень.

Важливим показником природного руху є загальна кількість народжених. Рівень народжуваності залежить від умов життя людей, культури, добробуту. Рівень смертності населення пов'язаний з матеріальним становищем людей, харчуванням, способом життя. В Україні

серед померлих найбільша кількість відноситься до людей старшого віку. Отже, природний приріст населення залежить від рівня народжуваності і смертності. Дані про народжуваність, смертність та природний приріст розраховують на 1000 душ населення [6, с.61, 62]:

- коефіцієнт народжуваності:

$$n = \frac{P}{T \cdot M} \cdot 1000; \quad (1)$$

- коефіцієнт смертності:

$$m = \frac{L}{T \cdot M} \cdot 1000; \quad (2)$$

- коефіцієнт природного приросту:

$$K_{np} = \frac{P - L}{T \cdot M}, \quad (3)$$

де P – кількість народжених у країні за період T ; L – кількість померлих; M – середня кількість мешканців регіону за період T .

Таким же чином рекомендується визначати коефіцієнти природного руху для працездатного населення. А для визначення чисельності трудового потенціалу необхідно виконувати розрахунки з урахуванням якісних характеристик за окремими віковими і статевими групами [4, с.23]:

$$Tn = (Ч_{пв} - Ч_{інв}) + Ч_{пн} + Ч_{п.під}, \quad (4)$$

де Tn – трудовий потенціал; $Ч_{пв}$ – працюючі у працездатному віці; $Ч_{інв}$ – інваліди; $Ч_{пн}$ – працюючі пенсіонери; $Ч_{п.під}$ – працюючі підлітки.

На якість трудового потенціалу впливає багато факторів. Але щоб її підвищити, необхідно визначити не лише ці фактори, але й те, як і на які параметри якості вони впливають. Адже, науковці, які присвятили свої праці проблемам якості трудового потенціалу та її структури, розглядали з різних точок зору. Досліджуючи відтворення трудового потенціалу та оцінюючи його ефективність, варто розрізняти номінальний та реальний трудовий потенціал регіону. Такий підхід дасть змогу зробити групування регіонів за величиною відповідних показників і виявити якими трудовими можливостями володіють регіони та як фактично їх використовують. Номінальний трудовий потенціал – це інтегральний критерій спроможності населення регіону до продуктивної трудової діяльності, що обчислюється як середня арифметична часткових індексів структурних компонент трудового потенціалу (демографічної, медичної, освітньо-професійної), які характеризують фазу його відтворення. Реальний трудовий потенціал регіону враховує можли-

вість населення регіону виділити із свого середовища робочу силу певного рівня працездатності і активності для її реалізації у процесі праці та громадської діяльності. Величина цього потенціалу визначається не тільки наявним працездатним населенням, а й економічною активністю населення регіону, рівнем його зайнятості, умовами праці та іншими регіональними чинниками [5, с.43].

Серед економічних методів управління трудовими ресурсами регіонів провідну роль відіграють балансові розрахунки регіонального ринку праці, баланси трудових ресурсів і робочих місць, спеціалістів, молоді, яка завершує навчання, та інші баланси, за допомогою яких прогнозуються основні трудові пропорції, встановлюється структура населення і структура зайнятих у сферах та галузях економіки, а також співвідношення між попитом і пропозицією робочої сили, вказується рівень зайнятості місцевого населення [7, с.69].

Підводячи підсумки, необхідно продуктивні сили регіону упорядкувати за такими основними групами елементів: речові, людські, природні і духовні. До складу речових ресурсів входять: засоби виробництва, виробнича і соціальна інфраструктура. Людські ресурси складаються з таких елементів як населення, трудові ресурси, робоча сила, безробітні. Духовні ресурси включають науку, знання та інформацію. Природні ресурси охоплюють мінеральні, земельні, водні, біологічні та ін. Дослідження продуктивних сил регіону повинно здійснюватися за основними напрямками: рівень, тенденції й ефективність їх розвитку та розміщення.

Необхідно на сучасному етапі розвитку регіонів України зміцнити демографічну політику держави, яку спрямувати на поліпшення якісних параметрів демопроцесу – основи формування людського потенціалу і виведення його з кризового стану. Не менш складною залишається проблема заробітної плати в усіх економічних регіонах . Заробітна плата в Україні, незважаючи на її деяке зростання останніми роками, не виконує ще відповідної функції в соціальному захисті населення. Тому потрібно значно збільшити мінімальний рівень заробітної плати, а також зменшити вплив інфляційного процесу на її зниження. Позитивним напрямком буде забезпечення громадян робочими місцями і вищими доходами, зниження рівня безробіття.

1.Указ Президента України «Про основні напрямки розвитку трудового потенціалу в Україні на період до 2010 року» від 3 серпня 1999 р. №958/99.

2.Закон України «Про Державний бюджет на 2008 рік та про внесення змін до деяких законодавчих актів України» від 28 грудня 2007 року № 107-VI.

3.Науково-практичний коментар до законодавства України про працю. – 8-ме вид., доп. і перероб. / В.Г.Ротань, І.В.Зуб, Б.С.Стичинський. – К.: А.С.К., 2007. – 944 с.

- 4.Бажан І.І. Трудовий потенціал України: формування та використання. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток ЛТД», 2006. – 144 с.
- 5.Ільїн Л.М. Ефективність відтворення трудового потенціалу України. – К.: Енергія плюс, 2007. – 212 с.
- 6.Купалова Г.І., Калиновський А.Б. Розвиток та розміщення продуктивних сил регіону. – Тернопіль, 2005. – 228 с.
- 7.Мельник С.А. Управління регіональною економікою. – К.: КНЕУ, 2000. – 124 с.
- Отримано 16.05.2008*

УДК 65.015.3

Т.Є.ОДАРЕНКО

Харківська національна академія міського господарства

МЕТОДИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ МАТЕРІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ СТРУКТУРНИХ ПІДРОЗДІЛІВ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглядаються особливості визначення і обліку матеріальної відповідальності працівників підрозділів будівельних підприємств.

Вступ України до СОТ значно загострює проблеми конкурентоспроможності української економіки як на макро-, так і на мікрорівнях. Зростання відкритості економічних процесів підкреслює необхідність структурних зрушень в економіці держави, окремих регіонів, діяльності підприємств тощо.

У даному контексті не викликає сумніву актуальність проблематики подальшого удосконалення механізму оцінювання та стимулювання діяльності працівників будівельної галузі, а також їх відповідальності з урахуванням світового досвіду. Галузеві проблеми удосконалення механізму матеріальної відповідальності працівників будівельного комплексу розглянуті у роботах П.В.Круш, А.М.Колота, В.О.Пасічного, В.І.Торкатюка, М.Г.Грещака [1-5] та інших вчених.

Але залишаються дискусійними проблеми удосконалення методики визначення і вимірювання втрат підрозділів будівельних підприємств і сум компенсацій з боку кожного з них. Крім того, є відкритим питання подальшої диференціації колективної та персональної відповідальності працівників. Таким чином, метою даної статті є спроба диференціювати й формалізувати головні види втрат підрозділів будівельних підприємств.

Матеріальна відповідальність підприємства в цілому і його підрозділів тісно взаємозв'язана і здійснюється на єдиній методичній основі. Економічні санкції, які пред'явлені підприємству, повинні доводитись до його підрозділів, безпосередніх винуватців щодо збитків,

заподіяних стороннім контрагентам. Водночас внутрішня відповідальність має свої особливості, що суттєво впливають на її організацію. Це обмежується відносинами між підрозділами підприємства, що не є юридичними особами, і власниками майна, яке перебуває в їх оперативному розпорядженні. Тому таку відповідальність майновою в юридичному розумінні цього слова назвати не можна. Внутрішня матеріальна відповідальність підрозділів організується самим підприємством і ним регулюється, хоча це й здійснюється на загальних засадах цивільного права і методики визначення збитків. Крім цього, треба мати на увазі, що внутрішні відносини й адекватна їм матеріальна відповідальність частіше за все ґрунтуються не на договірній, а на плановій основі, тобто вони здійснюються в процесі виконання встановлених планових завдань і є інструментом їх реалізації.

Внутрішня матеріальна відповідальність реалізується через систему економічних претензій виробничих, обслуговуючих підрозділів і функціональних служб у випадках порушення взаємних зобов'язань. Функціонування такої системи претензій і застосування економічних санкцій потребує чіткого організаційного забезпечення. Це стосується передусім сутності, термінів і порядку пред'явлення претензій, їх розгляду, реалізації і впливу на економічні інтереси підрозділів.

Економічна відповідальність структурних підрозділів повинна ґрунтуватися на наступних положеннях:

- міра відповідальності повинна визначатися системою конкретних показників, які встановлюються відповідним підрозділам залежно від мети і задач діяльності;
- розмір матеріальної відповідальності повинен складатися з втрат, залежних від підрозділу, якому пред'являється претензія;
- працівники підрозділу не повинні нести економічної відповідальності за упущення в роботі органів управління підприємства.

Щоб дана система стала ефективним інструментом вдосконалення методів управління виробництвом, необхідно, по-перше, здійснювати точний облік всіх прийнятих до задоволення претензій і, по-друге, забезпечити дієвість заходів по відшкодуванню збитку. Облік прийнятих до задоволення претензій здійснюється, як правило, бухгалтерією, іноді – планово-економічним відділом. Дана схема припускає взаємодію господарських центрів, що мають функціональну спрямованість діяльності. При використанні такої форми обліку прийнятих претензій корегуються показники діяльності підрозділу-винуватця у відповідності дійсним кінцевим результатам. Отже, досягається економічне стимулювання працівників, забезпечується матеріальна відповідальність колективів.

Причому дуже важливо, щоб величина відшкодованого збитку точно відповідала втратам. Для цього необхідно розраховувати величину збитку на основі обґрунтованої методики. Тому на будівельних підприємствах з цією метою розраховують нормативи (вартість однієї години простою техніки, людино-години простою та ін.), які дозволяють швидко визначити величину збитку. Наявність таких нормативів зменшує можливість розбіжностей щодо його величини.

Вдосконалення системи управління витратами може бути виражено в наступних заходах:

- введення книг обліку простоїв у підрозділах;
- створення спеціальних груп контролю обслуговування механізмів і устаткування;
- організація самостійного обліку і контролю власних витрат у підрозділах основного і допоміжного виробництва;
- постановка задач контролю по зниженню витрат за рахунок більш точного відображення витрат щодо відхилення від існуючих норм;
- розробка системи зацікавленості працівників у зниженні витрат через встановлення прямої залежності між величиною досягнутого зниження витрат і розміром виплачуваної підрозділу премії.

У результаті зазначених заходів можна досягти таких результатів: більш точний облік витрат між підрозділами і, як наслідок, раціональний розподіл витрат по видах продукції; зниження навантаження бухгалтерії підприємства і, як наслідок, вивільнення тимчасових ресурсів, необхідних для аналізу даних; кращий контроль за діяльністю підрозділів з боку керівництва підприємства.

Вагома роль у складі економічного механізму забезпечення високого рівня мотивації працівників належить системі особистої і колективної матеріальної відповідальності за невчасне або неповне виконання виробничих функцій і договірних зобов'язань, оскільки принцип повної оцінки результатів праці колективу всього підприємства повинен розповсюджуватися і на окремого працівника.

Система матеріальної відповідальності разом із заохочувальними системами покликана економічно забезпечувати ритмічність і нормальну інтенсивність процесу праці працівників усіх виробничо-господарських підрозділів, без чого, як правило, неможливо забезпечити ефективну роботу даного механізму.

У складі досліджуваного механізму система матеріальної відповідальності покликана брати безпосередню участь, спрацьовувати у відповідних випадках як особливий фондостворюючий чинник для коле-

ктиву в цілому і як постійно діючий чинник регулювання розміру фактичного рівня оплати праці для окремого працівника.

Певним чином матеріальна відповідальність пов'язана з кількісними та якісними результатами виробничо-господарської діяльності колективу. Безпосередньо пов'язаний з кількісними підсумковими результатами, перш за все, фонд основної заробітної плати колективу підприємства. Зниження підсумкових результатів, як правило, приводить до скорочення сукупних фондів оплати, і навпаки. Таким чином, у певній мірі забезпечується збіг інтересів колективу підприємства, а, отже, і кожного окремого працівника з інтересами всього суспільства.

Перш за все, необхідно розширити джерела реалізації колективної і особистої відповідальності за рівень і ефективність основних результатів виробничо-господарської діяльності.

Встановлений на практиці порядок зводить матеріальну відповідальність колективу підприємства (за все різноманіття кількісних і якісних відхилень, що допускаються, від оптимального варіанту розвитку виробничого процесу) переважно до зниження утворюваних за рахунок прибутку фондів заохочення. Фонд заробітної плати значної частини працівників організацій формується незалежно від наявності, масштабів і динаміки рівня недоліків. Навіть пряме зниження планового обсягу продукції фактично скільки-небудь істотно не зачіпає розміру фонду заробітної плати працівників, оплачуваних почасово. До останніх відносяться і працівники адміністративно-технічного персоналу, від ефективності праці яких багато в чому залежать підсумкові результати діяльності всього виробничого колективу. Такий порядок оплати праці істотним чином послаблює необхідну економічну залежність між продуктивністю праці та його оплатою. І однією з найважливіших причин цього послаблення є ігнорування принципу матеріальної відповідальності вказаної категорії працівників за кінцеві результати виробничої діяльності при формуванні фонду поточної оплати їх праці.

Обмеження джерел матеріальної відповідальності, що практикується зараз, призводить до того, що у багатьох випадках систематично порушується принцип особистої матеріальної відповідальності. Працівники, що забезпечують високоефективне використання матеріально-технічних ресурсів, виявляються матеріально покараними, оскільки, якщо одна частина працівників позитивно впливала на кінцеві висновки діяльності підприємства, а інша – негативно, то у підсумку загальна ефективність, а, отже, і розміри виплат з фонду матеріального заохочення різко знизяться. Такий порядок стимулювання підриває

зацікавленість у досягненні високих результатів і, тим самим, істотно ослаблює взаємозв'язок між результативністю праці і оплатою праці.

Отже, стимулювання без одночасного функціонування особистої матеріальної відповідальності не може забезпечити високоефективної економічно обґрунтованої системи оплати праці. Принцип повної оцінки результатів праці колективу всього підприємства, що припускає зниження засобів оплати у міру зниження кінцевих результатів колективної праці (в тому числі й прибутки), повинен розповсюджуватися і на окремого працівника.

1. Круш П.В. та ін. Внутрішній економічний механізм підприємства. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 206 с.

2. Колот А. Проблеми розбудови національної моделі соціально-трудових відносин // Україна: аспекти праці. – 2002. – №5. – С.23-28.

3. Пасічний В.О., Швець Р.В. До побудови системи внутрішньовиробничих економічних відносин на підприємстві // Коммунальное хозяйство городов: Науч.-техн. сб. Вып.54. – К.: Техніка, 2004. – С.208-213.

4. Торкатюк В.И. и др. Оптимизация управления процессом деятельности строительного предприятия. – Харьков: ХНАГХ, 2004. – 552 с.

5. Внутрішній економічний механізм підприємства / М.Г.Грещак, О.М.Грішнова, О.С.Коцюба; За ред. М.Г.Грещака. – К.: КНЕУ, 2001. – 228 с.

Отримано 06.05.2008

УДК 331.54.55

О.Н.РАДИОНОВА

Харьковская национальная академия городского хозяйства

НЕПРЕРЫВНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ КАК ФАКТОР ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ МОБИЛЬНОСТИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

Рассмотрены требования к качеству профессиональной подготовки специалистов. Охарактеризованы организация непрерывного образования, системы повышения квалификации и дистанционного обучения.

В условиях формирования постиндустриального (информационного) общества, основанного на знаниях и компетентности специалистов, особую актуальность приобретают инновационные подходы к организации образовательных процессов. Жизненно важной становится реализация концепции непрерывного образования. Способность к непрерывному образованию в течение всей жизни определяет конкурентоспособность человека и общества в целом.

Данному вопросу посвящен ряд научных исследований в зарубежной и отечественной литературе [1-7, 9]. Вместе с тем остаются недостаточно изученными организация непрерывного образования, формы повышения квалификации и дистанционного бизнес-обучения,

активизирующие профессиональное движение персонала.

Цель статьи – обосновать необходимость непрерывного образования работника в течение всей трудовой жизни для усиления его профессиональной мобильности на современном рынке труда.

Профессиональная мобильность – это переход индивида или профессиональной группы из одной профессиональной позиции в другую.

Существуют два основных типа профессиональной мобильности: 1) горизонтальная – переход индивида из одной профессиональной группы в другую, расположенную на том же уровне в плане оплаты и престижности профессии; 2) вертикальная – перемещение индивида из одного профессионального пласта в другой, т.е. восхождение или нисхождение профессиональных перемещений [7, с.373-377].

Профессиональная мобильность позволяет получить новые рабочие места или не утратить имеющиеся, и тем самым улучшить состояние занятости населения страны.

Важнейшим условием профессиональной мобильности работников является их непрерывное профессиональное образование. Имеется в виду повторяющийся процесс обновления набора компетенций специалиста в результате целенаправленного организованного воздействия, или многократное обучение (включая самообразование) специалиста в зависимости от потребностей его профессиональной деятельности. Системообразующим основанием формирования и развития системы непрерывного профессионального образования выступает ее целостность, т.е. глубокая интеграция всех образовательных подсистем и процессов.

Организация непрерывного образования должна ориентироваться на социально-экономические изменения в государстве. Специалисты, работающие в различных отраслях, должны адаптироваться к этим условиям, неустанно совершенствовать свои навыки и пополнять профессиональные знания с учетом научно-технического прогресса и запросов общества. В процессе трансформации общества ставятся новые требования к качеству подготовки специалистов, а именно: 1) понимание необходимости и способность учиться постоянно (самообразование); 2) способность эффективно работать и взаимодействовать в коллективе, профессиональная и этическая ответственность; 3) знание и понимание современных общественных, политических и научно-технических проблем; 4) умение формулировать и решать проблемы; 5) обладать глубокими задатками коммуникационного поведения и лидерства; 6) иметь широкую эрудицию, достаточную для понимания глобальных социальных и экономических последствий; 7) спо-

способность к управленческой деятельности.

Рассмотрим далее две формы непрерывного профессионального образования – государственную систему повышения квалификации и внутрифирменное обучение работников.

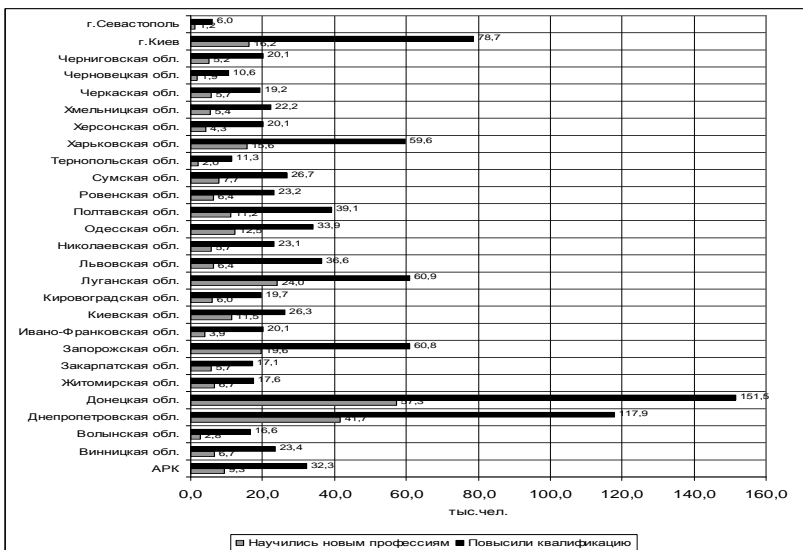
Чтобы соответствовать новым требованиям, установившимся на рынке труда, работникам необходимо постоянно совершенствовать свои профессиональные знания. Для этого должна функционировать современная система повышения квалификации. И оценивать ее надо как динамический процесс обеспечения соответствия содержания образовательных программ внутреннему содержанию самой квалификации при активной компьютерной поддержке процессов обучения.

Эффективность функционирования системы профессиональной подготовки зависит от соответствия происходящих и прогнозируемых изменений в экономической и социальной инфраструктуре, поскольку инновационный подъем в стране возможен при наличии компетентных специалистов и руководителей, обладающих аналитическим и современным экономическим мышлением.

В Украине одним из приоритетных заданий государственной системы повышения квалификации работников является возвращение их к продуктивному труду, ускорение трудоустройства, обеспечение профессиональной мобильности и конкурентоспособности на рынке труда.

За счет средств Фонда общеобязательного государственного социального страхования Украины на случай безработицы организуется профессиональная подготовка по рабочим профессиям, переподготовка или повышение квалификации как рабочих, так и специалистов с высшим образованием. В 2006 году для профессионального обучения безработных привлекли к сотрудничеству 13,6 тыс. учебных заведений разных типов, предприятий, организаций и учреждений, где осуществлялось обучение по 479 профессиям и специальностям. По данным государственного комитета статистики Украины, в 2006 г. научились новым профессиям 302,6 тыс. человек, а получили повышение квалификации 994,5 тыс. человек. Данные по регионам Украины о подготовке и повышению квалификации кадров в 2006 г. представлены на рисунке [8, с.380].

Показатели Харьковской области, находятся на среднем уровне по Украине: новые профессии приобрели 15,6 тыс. человек, а повысили квалификацию 59,6 тыс. человек. По видам экономической деятельности подготовка и повышение квалификации кадров в Харьковской области за 2006 г. представлена в таблице [10, с.368].



Анализ данных о подготовке и повышении квалификации кадров по регионам Украины в 2006 г.

Особое внимание при организации профессионального обучения в Харьковской области уделяется согласованию потребностей работодателя и потенциального работника, что способствует более быстрому трудоустройству человека, его закреплению на рабочем месте. В области планируется открытие современного профессионально-технического центра обучения на базе Дергачевского профессионального аграрного лицея. Новое учебное заведение будет предоставлять безработным, состоящим на учете в центре занятости, возможность овладеть прежде всего рабочими профессиями – токаря, фрезеровщика, слесаря, маляра и т.д., которые пользуются повышенным спросом на рынке труда.

Важно то, что с каждым годом в Украине увеличивается количество трудоустроенных безработных после прохождения профессионального обучения. За 9 месяцев 2007 г. уровень трудоустройства увеличился по сравнению с соответствующим периодом 2006 г. на 3,7%.

Вместе с тем система повышения квалификации должна быть ориентирована на максимальный учет уникальных корпоративных условий каждого учреждения (фирмы, организации), индивидуальных

особенностей и образовательных потребностей каждого специалиста. Этого можно достичь организовав повышение квалификации специалистов непосредственно на предприятии, т.е. на внутрифирменном уровне.

Подготовка и повышение квалификации кадров
по видам экономической деятельности в 2006 г. в Харьковской области (чел.)

Вид экономической деятельности	Научились новым профессиям	Повысили квалифика- цию
Сельское хозяйство, охотничество, лесное хозяйство	296	549
Рыболовство, рыбное хозяйство	1	3
Промышленность	10471	24115
Строительство	1110	2378
Торговля	148	1085
Деятельность отелей и ресторанов	7	26
Транспорт	1654	5420
Связь	1149	2312
Финансовая деятельность	12	1630
Операции с недвижимостью	298	1863
Государственное управление	86	2544
Образование	107	9254
Охрана здоровья и предоставление социальной помощи	71	7663
Предоставление коммунальных и индивидуальных услуг	182	754
Деятельность в сфере культуры, спорта; отдыха и развлечений	11	604
Всего	15592	59596

Внутрифирменные системы повышения квалификации являются одним из типов образовательных социальных систем, и их значение постоянно растёт. В основе выбора структурных компонентов таких систем лежит определение потребности фирмы в повышении квалификации и переподготовке кадров по всем необходимым направлениям.

Одним из способов осуществления непрерывного образования на внутрифирменном уровне выступает дистанционное образование, а точнее дистанционное бизнес-образование. Оно в наибольшей степени применимо для обучения работников и менеджеров, ориентированных одновременно на повышение собственного квалификационного уровня, и улучшение производственных результатов организации [2, с.34-39].

Данный аспект качества дистанционного образования особенно важен для корпораций, заинтересованных в системном обучении работников, поскольку в результате этого достигается общее наращивание интеллектуального, в том числе человеческого, капитала организации. В последствии это приводит к возникновению новых форм и методов работы и, в конечном итоге, повышению качества управления и продуктивности работы организации в целом. В условиях же становления «экономики знаний», когда для эффективной работы организации интеллектуальные возможности ее работников значат больше, чем материальные ресурсы, дистанционная форма образования призвана играть особую роль.

Во-первых, увеличение интеллектуального капитала организации требует непрерывного обучения работников на протяжении всей жизни.

Во-вторых, потребность в таком обучении также обусловлена сокращением «жизненного цикла» знаний, которые все быстрее устаревают, что вызывает необходимость создания обучающейся организации. Однако это невозможно, если работник вынужден для переобучения покидать производственный процесс. Дистанционное же образование создает наиболее реальные возможности совмещения работы с образовательной деятельностью.

В-третьих, в условиях далеко не однородного экономического состояния разных регионов страны и, соответственно, неодинакового образовательного уровня работников, широкое внедрение дистанционного образования позволяет гарантировать равный уровень знаний обучающихся по одной программе, но в различных регионах. Это достигается за счет использования сетевой организации работы образовательного учреждения и строгого соблюдения процедур обеспечения качества образовательного процесса в пределах всей сети.

Итак, в современном информационном мире от повышения образовательного уровня отдельных его членов выигрывает все общество в целом. Причем в соответствии с теорией человеческого капитала, общество в целом выигрывает намного больше, чем конкретный индивидум, получающий образование. Поэтому концепция непрерывного профессионального образования должна рассматриваться как инструмент экономической политики, направленной на обеспечение профессиональной мобильности работников.

1. Арутюнов В., Стрекова Л., Цыганов С. Инновации в системе корпоративного образования // Высшее образование в России. – 2005. – №1. – С.29-33.

2. Голубкин В. Цель дистанционного образования – увеличение интеллектуального

капитала // Высшее образование в России. – 2005. – №7. – С.34-39.

3.Давыдова Л.О. О показателях качества образования // Высшее образование в России. – 2004. – №11. – С.92-95.

4.Кузьмина Г. Нужны администраторы образования // Высшее образование в России. – 2004. – № 5. – С.11-14.

5.Мильнер Б. З. Управление знаниями. – М.: ИНФРА, 2003. – 178 с.

6.Соболева И., Маслова И., Белозерова. Реализация трудового потенциала // Человек и труд. – 2006. – № 9. – С.17-19.

7.Сорокин П.А. Человек. Цивилизация. Общество: Пер.с англ. / Общ. ред., сост. и предисл. А.Ю.Согомонов. – М.: Политиздат, 1992. – 543 с.

8.Статистичний щорічник України за 2006 рік / За ред. О.Г.Осауленка. – К.: ТОВ «Вид-во «Консультант», 2007. – 551 с.

9.Похолков Ю., Чучалин А., Могильницький С. Обеспечение и оценка качества высшего образования // Высшее образование в России. – 2004. – № 2. – С.12-27.

10.Харківська область у 2006 році: Статистичний щорічник / За ред. М.Л.Чмихала. – Харків: ТОВ „Золоті сторінки”, 2007. – 561 с.

Получено 06.05.2008

УДК 337.06

В.С.ШЕВЧЕНКО

Харківська національна академія міського господарства

ПІДГОТОВКА, ПЕРЕПІДГОТОВКА Й ПІДВИЩЕННЯ КВАЛІФІКАЦІЙ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ ДЛЯ СФЕРИ ІННОВАЦІЙНОГО Й НОВАТОРСЬКОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Аналізуються існуючі методології й інструментарій підготовки, перепідготовки й підвищення кваліфікації управлінських кадрів у сфері інноваційного підприємництва й можливість використання цих методів для управління персоналом на інноваційних підприємствах регіону.

Процеси інтеграції й глобалізації, що відбуваються в цей час в Україні дозволяють говорити не тільки про їхню інноваційну спрямованість, але й трансформації факторів, що обумовлюють дієвість цих процесів. Людські й інтелектуальні ресурси є одним із ключових факторів, вплив яких важко переоцінити. Це зумовлює підвищення уваги до управління людьми й визначає формування нових пріоритетів.

Працівники третього тисячоріччя – це найбільш кваліфікований персонал.

В інформаційному суспільстві головним фактором благополуччя будь-якого бізнесу стають знання. Їхнє широке використання на основі інформаційно-комунікаційних технологій виступає однією з передумов конкурентоздатності. Ядром конкурентних переваг служить система ключових областей компетентності, що дана організація зуміла створити. Це деяка система знань, навичок фахівців і технологій, що перебувають у розпорядженні організації [1].

Впровадження нових технологій жадає від вищого керівництва роботи над стратегією технологічного розвитку регіону, компанії, фірми. Технологічні інновації в сучасному виробництві носять безперервний характер, що веде до заміни нормативного підходу до розробки стратегії процедурним. При цьому стираються границі між постановкою цілей і практичною реалізацією стратегії їхнього досягнення, причому все більшу увагу доводиться приділяти саме проблемам реалізації. Особиста участь представників вищого керівництва в реалізації стратегії технологічного розвитку компанії припускає злиття адміністративних, політичних і підприємницьких функцій менеджерів, посилення ролі лідерів інноваційних груп.

Зазначені тенденції визначають нові вимоги до підготовки управлінських кадрів. Основними "замовниками" для підсистеми "освіта" повинні стати елементи системи: "Освіта - Наука - Підприємство - Політичне управління технологічною діяльністю"[2].

Так, фахівці-виробничники новаторської орієнтації визначили найбільш важливі якості випускників. На їхню думку, магістр повинен уміти:

- організувати свій саморозвиток;
- організувати роботу колективу;
- формувати умови для використання своїх інтуїтивних здібностей;
- мати достатній обсяг навичок роботи з проектами;
- інтегрувати спеціальні й загальні функції, підходи в процесі прийняття рішень;
- самостійно проводити семінари, тренінги;
- складати структуру концепції розвитку будь-якого об'єкта як мега-проекта.

Створення магістратури новаторської діяльності, що враховує завдання поставлені замовником, дозволить, до деякої міри, задовольнити попит на таких випускників. Основна відмінність магістратури новаторської спрямованості від інших освітніх систем полягає в тому, що в її рамках заохочується не тільки використання нових методів викладання, але й створення нових знань, наукових течій, розвиток філолофсько-прикладних наук. Процес освіти в магістратурі новаторської спрямованості базується на використанні наступних методів активного навчання: дискусійні групи; конкурентні групи; групи з виконанням ролей і імітацією; групи вирішення проблем підприємств і регіонів; семінари; ситуаційні вправи (case study); мозковий штурм; комп'ютеризовані навчальні курси та ін. [3]. Особливо варто виділити такий

метод навчання (отже, і вимогу до магістрантів) як організація магістрантами семінарів по напрямку своїх наукових досліджень.

Крім освіти, повинні бути створені умови для придбання нових знань за допомогою активної взаємодії із зовнішнім, насамперед регіональним середовищем, з партнерами й конкурентами.

Під впливом конкурентної боротьби, що посилюється, ускладнених зв'язків підприємств і зростаючих обсягів інформації підвищуються вимоги до керуючих.

Для вищої ланки управління на перше місце висувається вміння постійно переоцінювати цілі підприємства для пристосування до безперервних змін, домагатися досягнення цих цілей і витягати із цього вигоди.

Якщо вище керівництво визначає загальну політику й стратегію підприємства, то на середній ланці лежить основна частина відповідальності за їхню практичну реалізацію. Виконання цих завдань в умовах сучасного виробництва потребує від керівництва здатності аналітично мислити, проявляти гнучкість, здатність швидко сприймати й реалізовувати нові ідеї й застосовувати новітні методи для її рішення.

Все це приводить до істотних змін у методах висування на керівні посади фахівців і робить необхідною підготовку цієї категорії персоналу.

США – перша країна, що почала навчання керуючих у системі вищої освіти.

Основна маса керуючих нижчої й середньої ланки проходить перепідготовку на внутріфірмових курсах підвищення кваліфікації, які дозволяють урахувати специфіку роботи підприємства й конкретні вимоги даної групи, що навчаються.

Перепідготовка керівництва фірм організується на зовнішніх курсах, частіше при школах бізнесу. Ці курси дають можливість спілкуватися з керівниками інших компаній, обмінюватися досвідом, налагоджувати потрібні контакти.

Організація перепідготовки керуючих вимагає великих витрат. Далеко не всі компанії можуть дозволити собі витрачати значні кошти на підвищення кваліфікації керуючих. Ведучими є найкрупніші корпорації.

Основні напрямки перепідготовки, фінансування й організація розробляються керівництвом компанії. У великих компаніях для цього створюються відділи перепідготовки, начальники яких підпорядковуються віце-президентові й президентові. Відділи перепідготовки разом з відділом кадрів і керівництвом компанії оцінюють потреби в підви-

щенні кваліфікації, організують відбір керуючих та інших фахівців для участі в курсах підвищення кваліфікації, розробляють навчальні програми й вибирають методи навчання.

Планування перепідготовки керуючих включає оцінку потреби в працівниках у цілому по організації.

При визначенні потреб організації в керуючих користуються складанням структури керування, яку потрібно створити. Поряд з аналізом цієї структури проводиться «інвентаризація» персоналу й оцінюється їхня діяльність. На кожного керуючого заводиться спеціальна карта, де фіксуються вік, стан здоров'я, рівень освіти, досвід, оцінка роботи проходження курсів або будь-яких інших видів перепідготовки.

Після зіставлення «ідеальної структури організації» виробляються плани нових працівників, підготовки й просування старих.

Для координування дій і розробки основних напрямків в області перепідготовки створюються комітети, куди входять представники керівництва компанії, начальники відділів кадрів, перепідготовки й планування.

Індивідуальні плани перепідготовки керуючих складаються їхніми безпосередніми керівниками, а потім переглядаються й коректуються вищестоящим керівництвом.

Ряд організаційних заходів спрямований на те, щоб підвищити коефіцієнт застосування знань, отриманих на курсах підвищення кваліфікації. Щоб підвищити коефіцієнт віддачі знань, організують спільні заняття керуючих різних рівнів. Спільні заняття поліпшують двосторонні зв'язки керуючих з підлеглими.

Основними формами підвищення кваліфікації керуючих у компаніях є стаціонарні курси з відривом від роботи, вечірні курси й заняття з викладачами в робочий час.

1.Дмитренко Г.А. Мотивация и оценка персонала. – К.: МАУП, 2002. – 185 с.

2.Колпаков В.М. Стратегический кадровый менеджмент. – К.: МАУП, 2005. – 145 с.

3.Савченко В.А. Управление развитием персонала. – К.: КНЕУ, 2002. – 112 с.

Отримано 20.05.2008

УДК 316.334 (477)

О.М.ВІНОГРАДСЬКА

Харківська національна академія міського господарства

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ

Досліджується проблема оцінки ефективності соціальної сфери й пропонуються

критерії ефективності соціальної діяльності, методи розрахунку соціальних результатів і витрат.

Провідні країни ринкової економіки велику увагу приділяють ефективному функціонуванню таких галузей, як освіта, охорона здоров'я, туризм і відпочинок, житлово-комунальне господарство, екологія. Посилення вимог до кваліфікації, освітнього рівня працівників, а також створення інтелектуального, духовного багатства суспільства, значення соціальної сфери постійно зростає. В Україні функціонування галузей соціальної сфери все ще здійснюється за другорядним принципом.

Складовою частиною системи ринкового господарства є проблема ефективності, у тому числі соціальної сфери. Треба відзначити, що дана проблема є недостатньо розробленою. Одні дослідники вважають, що стосовно діяльності соціальної сфери не застосована категорія ефективності, оскільки кінцеві підсумки її функціонування досить важко піддаються точному кількісному виразу. Інші стверджують, що, незважаючи на складність визначення ефективності соціальної сфери, – це об'єктивна реальність, яка повинна вивчатися й оцінюватися [1].

Діяльність галузей соціальної сфери пов'язана з виконанням соціальних і економічних функцій. Тому при визначенні ефективності соціальної сфери варто враховувати не тільки економічний, але й соціальний ефекти.

Ефект економічний – це конкретний результат ефективності розв'язання даної господарської, технічної чи економічної проблеми.

Соціальний ефект від функціонування соціальної сфери полягає насамперед у задоволенні потреб суспільства в найважливіших соціальних благах (освіта, охорона здоров'я населення, культура та ін.).

Економічний ефект від діяльності галузей соціальної сфери визначається через зміну найважливіших економічних показників. Це обумовлено тим, що продукція соціальної сфери непрямым образом, наприклад через збереження здоров'я населення, інтелектуального потенціалу суспільства та ін., впливає на соціально-економічний розвиток суспільства, ріст валового внутрішнього продукту та ін.

Однак ефект сам по собі недостатньо характеризує діяльність людини. Для більш повної її характеристики важливо знати, у що обійшовся результат. Тому необхідно отриманий результат зрівняти з тими витратами, за допомогою яких він отриманий, тобто віднести ефект до витрат. Таке зіставлення дає відносну величину – ефективність.

Визначення ефективності соціальної сфери ускладнюється тим, що не тільки соціальний, але й економічний ефект не завжди піддається

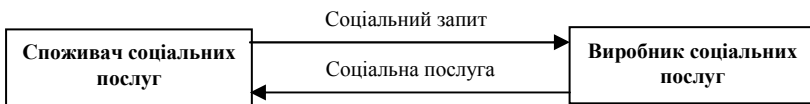
ся кількісному виразу [2].

Оскільки ефект буває економічний (приріст продукції, прибутку та ін.) і соціальним (покращення умов праці, охорона довкілля і здоров'я людини та ін.), то виділяють економічну та соціальну ефективність.

Ефективність соціальної діяльності у соціальній сфері – це узагальнений, інтегральний показник якості, а також це явище, яке зачіпає безліч різноманітних соціальних факторів, які впливають на загальний добробут людини.

Оцінка ефективності соціальної діяльності має враховувати як досягнення в кількісних параметрах, так і в якісних характеристиках. Коли оцінюється результат співвідношення фінансових, матеріальних, трудових, тимчасових і інших витрат із рівнем реалізації стратегічних і тактичних цілей, то досягнутий результат зіставляється з прийнятими стандартами соціального обслуговування населення.

При визначенні ефективності соціальної діяльності слід брати до уваги не ефективність взагалі, а ефективність функціонування системи соціального забезпечення. Відобразимо цю систему схематично (рисунк) [3].



Функціональна схема «споживач – виробник»

Визначивши потреби, споживач соціальних послуг надсилає запит до виробника, який у свою чергу визначає всю необхідну інформацію про достовірність інформації про споживача. Коли інформація про споживача відповідає необхідним потребам у виконанні певної послуги, то забезпечується виконання зворотного зв'язку у вигляді соціальної послуги. В даному разі оцінку ефективності виконання соціального запиту можна передати залежністю

$$E_c = \frac{m_p}{m_n} , \quad (1)$$

де E_c – ефективність виконання соціального запиту; m_p – реальний час виконання соціального запиту; m_n – плановий час виконання соціального запиту.

Аналізуючи отримані результати розрахунку ефективності виконання соціального запиту, можна робити певні висновки: так, якщо

$E_c > 1$, то в такому разі ефективність виконання соціального запиту буде низькою, з іншого боку, коли $E_c < 1$, то ефективність висока. У разі, коли $E_c = 1$, ефективність буде оптимальною. Це пояснюється тим, що між ефективністю і часом виконання соціального запиту існує обернено-пропорційна залежність, тобто при збільшенні часу виконання соціального запиту ефективність зменшуватиметься.

Наведемо формулу результативності виконання соціального запиту:

$$I_{B3} = \frac{B_{\text{ФАКТ}}}{B_{\text{ПЛАН}}} \times 100\% , \quad (2)$$

де I_{B3} – індекс виконання соціального запиту; $B_{\text{ФАКТ}}$ – фактичне виконання соціального запиту; $B_{\text{ПЛАН}}$ – планове виконання соціального запиту.

Результативність виконання соціального запиту може бути оцінена за 4-бальною шкалою. Коли $0 < I_{B3} < 25$, то результативність буде незадовільна. Коли $25 < I_{B3} < 50$, то результативність буде задовільною. В разі $50 < I_{B3} < 75$, результативність добра, а коли $75 < I_{B3} < 100$, то результативність відмінна.

Крім вищенаведених показників існує також якісний показник, що характеризує ефективність якості виконання запиту споживача. Його можна визначити за формулою

$$E_{\text{якісн}} = \frac{O_C}{O_B} , \quad (3)$$

де $E_{\text{якісн}}$ – ефективність якості виконання запиту споживача; O_C – оцінка споживача, яка визначається за 6-бальною шкалою; O_B – оцінка виконавця запиту споживача.

Якщо $E_{\text{якісн}} > 1$ – задоволений споживач, $E_{\text{якісн}} = 1$ – задоволений і споживач і клієнт, $E_{\text{якісн}} < 1$ – задоволений лише виконавець.

Ефективність соціальної сфери на макрорівні визначається побічно через вплив на ріст основних макроекономічних показників. Ефект від діяльності організацій соціальної сфери проявляється не відразу, а протягом ряду економічних циклів і відображається на економічних показниках наступних років.

Певне представлення про ефективність окремих галузей соціальної сфери дає порівняння нормативних показників з досягнутими (кількість студентів, театрів і т.д. на визначену кількість населення).

Ефективність організацій соціальної сфери (освіта, охорона здоров'я) можна оцінити з погляду збитку, який може бути нанесений

економіці, якщо дані організації соціальної сфери не будуть функціонувати зовсім або діяти не на повну потужність.

Інтенсивний розвиток соціальної сфери, підвищення її значимості в соціальній ринковій економіці вимагають росту ефективності галузей соціальної сфери. До ступеня росту ефективності відносяться: наявність нормативної бази; забезпеченість економічними ресурсами; пільгове оподаткування; гнучка система керування.

Особливу увагу слід приділяти при оцінці ефективності соціального обслуговування проблемі якості та рівню обслуговування населення. При реалізації цієї проблеми виникають детальніші предмети оцінки ефективності, такі як: види обслуговування; форми, методи і технології соціального обслуговування; результати соціального обслуговування. Для оцінки цих видів обслуговування використовуються методики: оцінки ефективності видів соціального обслуговування; оцінки ефективності форм, методів, високих технологій соціального обслуговування; оцінки результатів соціального обслуговування.

Слід констатувати, що до сьогодення не знайдена єдина модель оцінки ефективної організації, не вироблений єдиний показник ефективності соціальної діяльності, але розроблена множина подібного роду моделей, пропонуються десятки критеріїв ефективної організації.

1. Соціальне забезпечення в Україні: Збірник законодавчих актів та офіційних документів. Вип. 4 – К., 1998. – 125 с.

2. Теренс М. Ганслі. Соціальні політика та соціальне забезпечення за ринкової економіки. – К.: Основи, 1996. – 86 с.

3. Ягодка А.Г. Соціальна інфраструктура і політика. – К.: КНЕУ, 2000. – 182 с.

Отримано 20.05.2008

УДК 332.133.44 : 664.6

В.В.РЖЕПШЕВСЬКА

Полтавський національний технічний університет ім. Юрія Кондратюка

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ПОЛТАВСЬКОГО РЕГІОНУ ЧЕРЕЗ НОВІ ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ

Розглядаються проблеми розвитку регіональних підприємств промисловості. Проведено аналіз економічного середовища регіону, виявлено напрямки підвищення конкурентоспроможності підприємств. Доведено доцільність створення регіонального міжгалузевого кластера на базі підприємств харчової промисловості.

Забезпечення конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств є першочерговим завданням у контексті вступу України

до СОТ. Перспективи, які вбачаються у можливості залучення іноземного капіталу та інноваційно-інвестиційного досвіду для підприємств, є необхідним поштовхом до їх інноваційної перебудови. Діяльність сучасних підприємств харчової промисловості базується на розумінні потреб споживачів із зростаючими вимогами до якості продукції при скороченні середньодушового споживання, змін кон'юнктури ринку та високого рівня галузевої експансії.

Висвітлюючи проблеми розвитку вітчизняних підприємств харчової промисловості вчені звертають увагу на теоретичні та практичні аспекти трансформації галузі в цілому, вказують на наявні резерви підвищення ефективності й інтенсивності виробництва. Проте недостатньо розкрито визначення основних тенденцій розвитку та стратегічних орієнтацій підприємств хлібопекарської промисловості.

У порівнянні з обсягами виробництва хліба й хлібобулочних виробів у радянські часи, нинішні обсяги його випічки скоротилися катастрофічно – приблизно на третину. Якщо в 1990 р. було виготовлено 6,7 млн. т хліба й хлібобулочних виробів, то за останні 5-6 років обсяги знизилися, стабілізувавшись на рівні 2,3 млн. т, однак у вартісному вираженні показники ростуть [1]. Правда, до галузевих успіхів цю тенденцію ніяк не можна віднести, оскільки все в країні дорожчає – сировина й ресурси. З огляду на те, що держава як і раніше намагається регулювати ціни на хліб по всій країні, то особливих дивідендів від своєї діяльності пекарі можуть ще довго не отримати. Тому галузь, хоча і є однією з ведучих у харчовій промисловості, але не належить до високоприбуткових і не становить інтересу для вітчизняних і закордонних інвесторів.

Негативним наслідком державного регулювання цін на хліб є низька рентабельність при одночасному встановленні цін на енергоносії, борошно і зерно на рівні світових. Це в свою чергу не дає можливості проводити модернізацію, переоснащення підприємств, сповільнює технологічний розвиток.

Сучасна структура українського ринку хлібопродуктів на 75% представлена середніми і великими промисловими підприємствами, 25% формують підприємства споживчої кооперації та дрібний приватний сектор. Перерозподіл власності сприяв формуванню великих холдингів, що займають 4-5% ринку і переважно працюють на свій регіон. Це АТ “Київхліб” (14,6% у національному виробництві хлібобулочних виробів у 2006 році), АТ “Донецькхліб” (10,7%), холдинг “ТіС” (7,1%), концерн “Хлібпром” (5,3%), ТОВ “Хлібні інвестиції” (5,2%), ООО “Кулиничівський хлібокомбінат” (4,4%) та інші, але останнім часом

спостерігається тенденція до захоплення ринків сусідніх регіонів шляхом інтенсивного просування готової продукції [2].

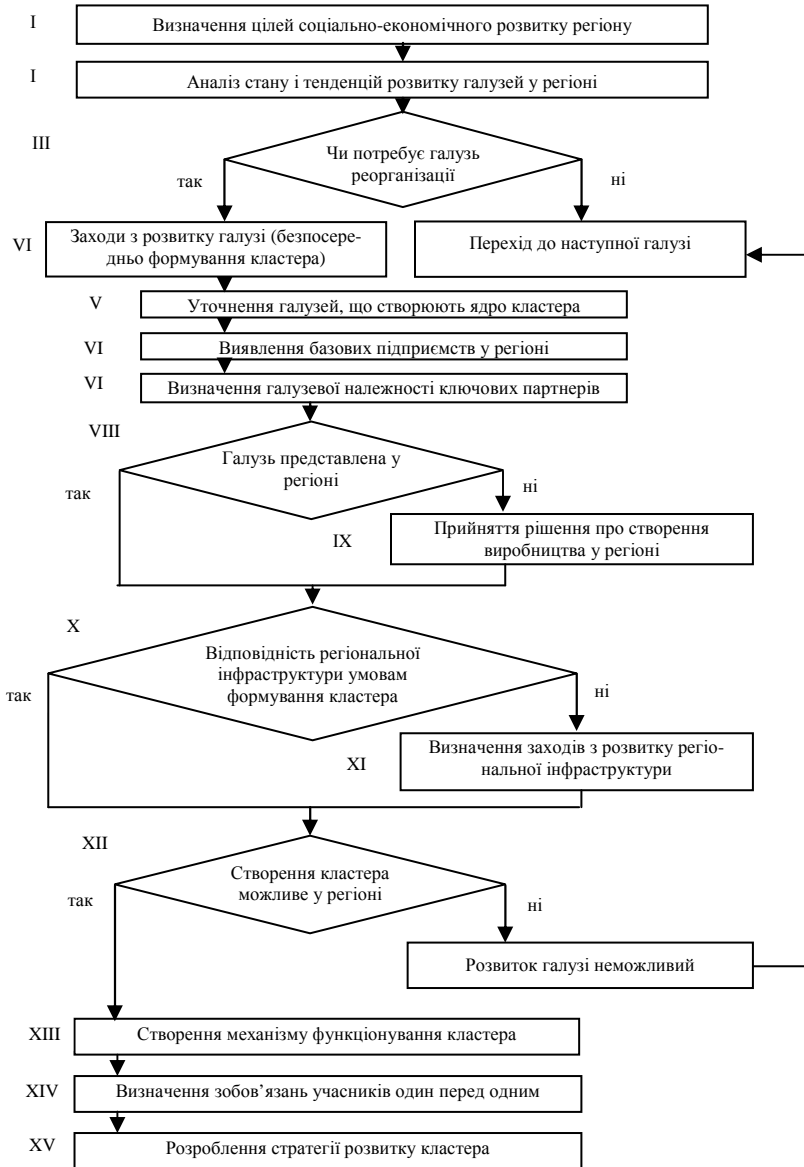
Проведений аналіз ринку хліба Полтавської області свідчить про зменшення обсягів виробництва продукції протягом останніх років, тоді як харчова промисловість має тенденцію до зростання. Виробництво хлібобулочних виробів на одну особу зменшилося з 52,5 кг у 2002 р. до 48,5 кг у 2006 р. [3].

Основну частку регіонального ринку хліба утворюють підприємства м.Полтави. Виробництво хлібобулочних виробів у місті на початку 2006 р. було поділено між ВАТ „Полтавський хлібокомбінат” – 70%, ВАТ „Полтавський хлібо завод №2” – 17% і ВАТ „Полтавський хлібо завод „Південний”, 8 мініпекарнями, двома дніпропетровськими, рещетилівським та запорізьким підприємствами. У 2006 р. на ринку з’явився новий учасник – представник Харківської області ООО “Кулиничівський хлібокомбінат”, який займав сегмент від 16% у 2006 р. до 57% у 2007 р. від загальної кількості реалізованого хліба у місті. Це характеризує основну тенденцію розвитку як регіонального, так і національного ринку хліба останніх років – укрупнення й концентрацію виробництва.

Аналіз економічного середовища регіону підтверджує необхідність регулювання конкурентоспроможності регіональних виробників хліба. Визнаною стратегією підвищення конкурентоспроможності є застосування кластерних технологій. Алгоритм створення регіонального міжгалузевого кластера представлений на рисунку.

Кластерні організаційні технології можуть і повинні застосовуватися для вирішення саме практичних завдань розвитку економіки регіонів України. Необхідно відзначити, що кластерні організаційні технології можуть бути реалізовані у формі проектів і програм з використанням загальноприйнятих умов реалізації проектного підходу [4]. Стратегічні цілі кластерного проекту можна коротко сформулювати, як:

- регулювання конкурентоспроможності регіональних виробників-учасників кластера;
- відповідне збільшення суми прибутку й показників рентабельності за рахунок зростання конкурентоспроможності продукції;
- використання й розширення регіональних мереж і каналів збуту продукції регіональних виробників;
- завантаження галузей, суміжних із промисловістю, що становить ядро кластера;
- максимально повна реалізація виробничого потенціалу регіону.



Алгоритм створення регіонального міжгалузевого кластера

У сучасній господарській практиці промисловий кластер – це група географічно об'єднаних та інтеграційно взаємозалежних компаній, що діють у певній сфері, взаємодоповнюють одна одну й посилюють, у результаті цього, конкурентні переваги окремих компаній, а, отже, і кластера в цілому. Однією з відмінних ознак промислового кластера в загальній моделі виробничо-коопераційних та інших взаємодій суб'єктів господарювання є фактор територіальної локалізації [5].

У деяких випадках кластери також містять у собі стратегічні альянси підприємств з університетами, дослідницькими установами, споживачами, технологічними брокерами й консультантами. Визначені в такий спосіб кластери можна вважати інноваційними системами прикладного значення.

Для забезпечення таких основних функцій кластерів, як освоєння нових ринків, обмін технологіями й підвищення конкурентоспроможності регіону, у нього повинні входити регіональні громадські організації, асоціації, відповідні департаменти місцевих органів влади. При цьому слід відмітити, що роль регіональних органів влади є значною тільки на перших етапах формування кластерів: в оцінці економічного середовища регіону, у виборі найбільш перспективних напрямів створення кластерів, і обумовлена врахуванням інтересів регіонального розвитку, що не є пріоритетними для бізнесу. Надалі регулюючий вплив зі сторони влади скорочується і головну роль починають відігравати закони ринкової економіки, що стимулюють розвиток конкурентоспроможних виробництв, регіональні ж органи влади підтримують конкурентне ринкове середовище [6].

Таким чином, основними аргументами на користь використання кластерного методу управління регіональною економікою є:

- 1) висока узгодженість з самим характером конкуренції й джерелами досягнення конкурентних переваг;
- 2) ефективне забезпечення функціонування міжгалузевих зв'язків, поширення технологій, навичок та інформації;
- 3) можливість здійснення внутрішньої спеціалізації й стандартизації; збільшення продуктивності праці;
- 4) мінімізація витрат на впровадження інновацій; наявність у структурі кластерів гнучких підприємницьких структур – малих підприємств, що сприяють формуванню інноваційних точок росту за рахунок високого ступеня спеціалізації при обслуговуванні конкретного промислового виробництва;
- 5) можливості ефективного обміну ідеями між фахівцями, а, отже, формування конкурентного середовища.

Виявлені переваги кластерної форми організації бізнесу свідчать про те, що кластер є не тільки засобом досягнення цілей промислової політики, але і потужним інструментом для стимулювання регіонального розвитку. Використання кластерів у регіональному бізнесі створює додаткові можливості для підвищення конкурентоспроможності учасників об'єднання, сприяє посиленню інноваційної спрямованості, збільшенню зайнятості, заробітної плати, відрахувань у бюджети різних рівнів, підвищенню стабільності й конкурентоспроможності регіональної економіки в цілому.

1.Державний комітет статистики України // www.ukrstat.gov.ua.

2.Петрович О. Хлебная мода // Продукты питания. – 2007. - №5. – С.16-25.

3.Головне управління статистики у Полтавській області

// www.poltavastat.pi.net.ua.

4.Портер М. Конкуренция. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2005. – 266 с.

5.Цихан Т.В. Кластерная теория экономического развития // Теория и практика управления. – 2003. – №5. – С.18.

6.Мигранян А.А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой // www.subcontract.ru.

Отримано 20.05.2008

АВТОРСКИЙ УКАЗАТЕЛЬ

- Андреева В.Н. 156
Андренко Е.А. 68
Антонова С.С. 188
- Бабаев В.М.** 3, 110
Баландина Л.С. 306
Бархасва А.Ю. 292
Бикбов Р.Х. 23
Биченко Л.А. 316
Богдан Н.М. 200
Бобровська О.Ю. 29
Борисов В.Г. 296
Буркун И.Г. 281
Бутнік Д.В. 42
- Віноградська Н.С.** 272
Віноградська О.М. 335
Волкова М.В. 265
- Гелеверя С.М.** 163
Глухова Н.А. 218
Гнатенко М.К. 222
Гончарова З.В. 14
Горбачева Ю.И. 53, 95
Горбачова К.С. 131
Гуляк Р.Е. 126
- Данильченко С.П.** 226
- Завора Т.М.** 184
- Івашенко Т.О.** 238
Ільяшенко Ю.Г. 244
- Карлова О.А.** 36
Кірічек О.В. 296
Кліменко О.В. 137
Козак Л.В. 258
Колонтаєвський О.П. 312
Кондратенко Н.О. 306
Косяк А.П. 196
Кудлай А.В. 145
Кулеша В.О. 253
- Лагутін Г.В.** 120
Лукьяненко Е.И. 156
- Мозговий С.В.** 42
Молодченко-Серебрякова Т.Г. 148
Молчанова О.П. 210
Мушинська Н.Ю. 92
- Нечипорук О.О.** 244
- Нехаснко О.О. 296
Одаренко Т.С. 322
Омельченко Е.А. 23
Онищенко В.О. 184
Островський І.А. 131, 226
- Пан М.П.** 42
Пилипенко А.А. 84
Плотницька С.І. 141
Прасол В.М. 167
Прохорова М.С. 275
- Радионова О.Н.** 326
Ржепішевська В.В. 339
Римшин В.И. 23
Рославцев Д.М. 292
Россохин С.А. 300
- Садчикова М.О.** 205
Семенов В.Т. 14, 167
Сидоренко О.Л. 42
Спаських Н.М. 192
Спаських О.Ю. 230
- Тимофієва С.Б.** 81, 244
Торкатюк В.І. 42
Тугай О.А. 101
- Угоднікова О.І.** 180
Усков И.В. 248
- Федотова Ю.В.** 180
Фесенко Г.Г. 57
Фесенко Т.Г. 110
- Шаповаленко Д.А.** 156
Шевченко В.С. 332
Шекшуєв О.А. 226
Шокурова Н.В. 285
Штефан С.І. 64
Шубин Л.И. 23
Шульц С.І. 9
Шутенко А.Л. 42
Шутов С.А. 176
Шутова Л.А. 153, 176
- Юдин А.И.** 300
Юров М.В. 42
- Ярош О.Б.** 75
Ярошенко І.В. 84

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Бабасєв В.М.</i> Містобудівна політика і територіальний розвиток Харкова	3
<i>Шульц С.Л.</i> Особливості формування міської мережі України	9
<i>Семенов В.Т., Гончарова З.В.</i> Моніторинг як ефективний механізм управління реалізацією програм у сфері житлово-комунального господарства	14
<i>Римшин В.И., Омельченко Е.А., Бикбов Р.Х., Шубин Л.И.</i> Подготовка, согласование, утверждение и реализация схем территориального планирования субъекта Российской Федерации	23
<i>Бобровська О.Ю.</i> Методика оцінки якості корпоративного самоврядування в житлово-комунальному господарстві міст	29
<i>Карлова О.А.</i> Управління міським комплексом в умовах сталого розвитку	36
<i>Торкатюк В.І., Сидоренко О.Л., Пан М.П., Шутенко А.Л., Юров М.В., Бутнік Д.В., Мозговий С.В.</i> Організаційно-економічні аспекти сталого розвитку міст	42
<i>Горбачева Ю.И.</i> Механизмы управления организационными проектами	53
<i>Фесенко Г.Г.</i> Муніципальні ініціативи у контексті гендерної політики України	57
<i>Штефан С.І.</i> Проблема удосконалення системи господарювання і управління	64
<i>Андренко Е.А.</i> Интегральная оценка уровня социально-экономического развития муниципальных образований на примере Харьковского региона	68
<i>Ярош О.Б.</i> Устойчивое развитие в муниципальных промышленных образованиях Крыма	75
<i>Тимофієва С.Б.</i> До питання про регіональні засади управління державним і комунальним секторами економіки	81
<i>Пилипенко А.А., Ярошенко І.В.</i> Конкурентна стратегія й формування системи стратегічного управління розвитком інтегрованої структури бізнесу	84
<i>Муциньська Н.Ю.</i> Проект як інструмент реалізації політики регіонального розвитку	92
<i>Горбачева Ю.И.</i> Методологический аспект формирования системы управления проектами предприятия	95
<i>Тугай О.А.</i> Функціонально-технологічний індикатор проекту як комплексне відображення якості організаційно-технологічних рішень організації будівництва	101
<i>Бабасєв В.М., Фесенко Т.Г.</i> Формування системи підвищення ефективності підготовки будівельного проекту як чинника сталого розвитку міста	110
<i>Лагутін Г.В.</i> Освітньо-інжинірингові групи як результат інтеграції провідних учасників інвестиційного процесу з підрозділами будівельних вищих навчальних закладів	120
<i>Гуляк Р.Е.</i> Соціально-економічна сутність та визначення поняття «місто»	126
<i>Островський І.А., Горбачова К.С.</i> Перспективи й суперечності розвитку транскордонного співробітництва Харківщини	131
<i>Кліменко О.В.</i> Формування соціо-еколого-економічної системи в регіоні в контексті сталого розвитку	137
<i>Плотницька С.І.</i> Визначення пріоритетних напрямків державного регулювання регіонального розвитку	141
<i>Кудлай А.В.</i> Теоретические аспекты формирования механизма управления развитием города крупного региона	145
<i>Молодченко-Серебрякова Т.Г.</i> Проектний підхід до монополізації ринку житлово-комунальних послуг як елемента реформування системи житлово-комунального господарства	148

<i>Шутова Л.А.</i> Управление реконструкцией зданий посредством создания квартальных товариществ собственников жилья	153
<i>Андреева В.Н., Шаповаленко Д.А., Лукьяненко Е.И.</i> Интегральная модель коммунальной услуги	156
<i>Гелеверя Є.М.</i> Технологічні аспекти організаційно-економічного забезпечення розвитку житлового господарства міст	163
<i>Семенов В.Т., Прасол В.М.</i> Особенности и задачи мониторинга реформирования и развития жилищно-коммунального хозяйства	167
<i>Шутова Л.А., Шутов С.А.</i> Товарищество собственников жилья как наиболее эффективный из известных типов управляющих компаний	176
<i>Федотова Ю.В., Угоднікова О.І.</i> Окремі аспекти державної регуляторної політики у житлово-комунальній сфері	180
<i>Онищенко В.О., Завора Т.М.</i> Формування соціальної житлової політики регіону ...	184
<i>Антонова С.С.</i> Житлова проблема: сучасний стан та досвід вирішення	188
<i>Спаських Н.М.</i> Формування і функціонування іпотечних інститутів на регіональному житловому ринку	192
<i>Косяк А.П.</i> Формування логістичної системи організаційно-економічного забезпечення відновлення міського житлового фонду	196
<i>Богдан Н.М.</i> Розбудова регіональної іпотечної системи як фактор підвищення інвестиційної привабливості регіону	200
<i>Садчикова М.О.</i> Стан, проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності у Харківській області	205
<i>Молчанова О.П.</i> Проблеми формування в Україні інноваційних підходів у системі господарювання	210
<i>Глухова Н.А.</i> Модель управления инновационными процессами в регионах на основе кластеров	218
<i>Гнатенко М.К.</i> Державне регулювання інноваційного розвитку	222
<i>Данильченко Є.П., Островський І.А., Шекидзе О.А.</i> Про деякі регіональні аспекти конкурентоспроможності національної економіки та методи її оцінки	226
<i>Спаських О.Ю.</i> Системно-самоорганізаційний підхід до дослідження процесів розвитку регіону	230
<i>Іващенко Т.О.</i> Управління інноваційним потенціалом як чинник соціально-економічного розвитку регіону	238
<i>Тимофієва С.Б., Ілляшенко Ю.Г., Нечипорук О.О.</i> До питання про ефективність землекористування в умовах сучасного міста	244
<i>Усков И.В.</i> Обеспечение самостоятельных местных бюджетов в АР Крым через призму европейского опыта	248
<i>Кулеша В.О.</i> Економічні основи заощаджень домашніх господарств	253
<i>Козак Л.В.</i> Видатки міських бюджетів наприкінці XVIII ст. – 80-х років XIX ст. (за матеріалами Волинської губернії)	258
<i>Волкова М.В.</i> Використання методу планування та контролю витрат на основі діяльності (АВС) у системі управління витратами підприємства	265
<i>Віноградська Н.С.</i> Діагностика та її роль при прийнятті рішень в управлінні підприємством	272
<i>Прохорова М.С.</i> Особливості послуг рекреації як виду економічної діяльності	275
<i>Буркун И.Г.</i> Проблемы устойчивого развития городов в области недвижимости и варианты их решения	281
<i>Шокурова Н.В.</i> Аналіз динаміки цін ринку нерухомості Харківського регіону і прогноз на 2008-2010 роки	285
<i>Рослацев Д.М., Бархасєва А.Ю.</i> Дослідження аспектів використання аутсорсингу в логістиці на стратегічному і тактичному рівнях роботи підприємств	292

<i>Борисов В.Г., Нехаєнко О.О., Кірічек О.В.</i> Прогнозування ємкості та частки ринку товарів та послуг	296
<i>Юдин А.И., Россохин С.А.</i> Оценка эффективности реконструкции старой жилой застройки с учетом применения энергосберегающих технологий	300
<i>Кондратенко Н.О., Баландіна І.С.</i> Визначення ризиків неточного прогнозування витрат енергії на підприємстві	306
<i>Колонтаєвський О.П.</i> Система управління персоналом дорожньо-будівельних підприємств	312
<i>Биченко Л.А.</i> Працересурсний потенціал України: економічна оцінка та раціональне використання в системі соціально-трудова відносин регіонів	316
<i>Одаренко Т.С.</i> Методичні особливості визначення матеріальної відповідальності працівників структурних підрозділів будівельних підприємств	322
<i>Радионова О.Н.</i> Непрерывное образование как фактор профессиональной мобильности рабочей силы	326
<i>Шевченко В.С.</i> Підготовка, перепідготовка й підвищення кваліфікації управлінського персоналу для сфери інноваційного й новаторського підприємництва	332
<i>Віноградська О.М.</i> Оцінка ефективності соціальної сфери	335
<i>Ржепішевська В.В.</i> Забезпечення конкурентоспроможності підприємств Полтавського регіону через нові форми організації бізнесу	339
<i>Авторский указатель</i>	345

Наукове видання

КОМУНАЛЬНЕ ГОСПОДАРСТВО МІСТ

(укр. і рос. мовами)

Науково-технічний збірник

Випуск 82

Серія: Економічні науки

Редакторы: *Т.Г.Молодченко-Серебрякова, Т.Г.Фесенко*

Технічний редактор *Т.П.Коваленко*

Здано до склад. .28.05.2008 р. Підп. до друку 25.06.2008 р.

Формат 60×84 1/16. Папір офісний. Ум.-друк. арк. 20,34.

Обл.-вид. арк. 24,0. Тираж 500 прим. Зам. № 234.

Ціна договірна.

Видавництво “Техніка”. 04053 Київ, 53, вул. Обсерваторна, 25.

Віддруковано з оригінал-макету в ТОВ СУНП “Бруксафоль - Курсор Фолієн”
61057 Харків, 57, пров. Театральний, 11/13.